



182

REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

SOIXANTE-HUITIÈME ANNÉE

1958

SIREY

22, RUE SOUFFLOT, PARIS Ve

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE
LXVIII

REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

SOIXANTE-HUITIÈME ANNÉE

SIREY

22, Rue Soufflot, PARIS 5e

1958

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

Le marché commun et ses problèmes

NUMERO SPECIAL
JANVIER-FÉVRIER
1958

INTRODUCTION

Une mutation dans les structures politiques :

LE MARCHÉ INSTITUTIONNEL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

La « Communauté Economique Européenne » est désormais une réalité. Aucun économiste, aucun sociologue, aucun politique ne peut s'abstenir de prendre parti sur les problèmes qu'elle soulève. Il était indispensable que la « Revue d'Economie Politique » en donnât une vue d'ensemble.

Les articles qui suivent répondent à cette exigence. Mais pour en marquer l'unité, il faut les placer dans le cadre du concept communautaire, mesurer sa nouveauté et tenter de prévoir, avec ses premières conséquences, les développements dont il sera l'objet.

* * *

Sur le plan purement économique, le régime nouveau établira, au terme de la période transitoire, un marché de 160 millions d'habitants, sans droit de douane, sans contingent, sans trust et sans cartell. Est-il aucun libéral qui ait jamais rêvé que pareil résultat pût être obtenu en 15 années ? Je rappelle seulement, pour mémoire, qu'en 1933 j'ai fait scandale et provoqué une levée de boucliers qui a failli entraîner ma révocation — j'étais alors Attaché financier à l'Ambassade de France à Londres — en suggérant une baisse de droits de douane de 1 % par an pendant 30 ans.

Si les dispositions du Traité sont respectées, il augmentera grandement le champ ouvert aux libres activités des populations

européennes et leur vaudra un surcroît appréciable de niveau de vie et de bien-être.

Mais ce n'est pas ce trait qui donne au Traité sa nouveauté. Tous les projets de la Société des Nations, entre les deux guerres, tendaient au même objet et l'O. E. C. E., de son côté, a provoqué, au cours des dernières années, un progrès important dans la « libéralisation » des échanges.

Ce qui fait du marché commun un instrument entièrement nouveau, ce n'est pas le but vers lequel il tend, mais les voies par lesquelles il prétend y parvenir.

Contrairement à leurs devanciers, ses auteurs ont mesuré la difficulté du problème qu'ils tentaient de résoudre. Ils savaient que des structures économiques formées, à l'abri de hautes murailles douanières, par un long passé de politiques nationales autonomes, seraient profondément modifiées par la suppression des obstacles aux échanges. L'ampleur des déplacements de production à prévoir serait fonction, non seulement des différences de conditions naturelles, mais, pour une large part, des disparités contingentes, d'origine institutionnelle, que l'isolement économique avait rendu possibles.

Les auteurs du Traité ont reconnu que ces déplacements de production pourraient infliger aux populations des troubles graves et, pendant la période d'ajustement, des privations et des souffrances. Ils ont vu dans la crainte de ces perturbations et de leurs conséquences sociales et humaines, la cause du refus que les peuples ont opposé à tous *les projets de désarmement douanier préparés, inlassablement, par la Société des Nations, entre 1920 et 1939.*

Cette interprétation les a conduits à considérer que pour donner à un projet de suppression des obstacles aux échanges quelques chances de ratification, il fallait diminuer l'ampleur des difficultés à prévoir en atténuant directement, à l'intérieur de la zone visée, les disparités résultant des compartimentages antérieurs et parer directement aux conséquences sociales que, malgré les précautions intervenues, les reconversions inévitables seraient susceptibles d'entraîner.

La première exigence les a déterminé, d'abord, à étaler dans le temps le processus de désarmement douanier.

Elle s'est traduite, ensuite, par l'insertion dans le Traité d'une série de dispositions tendant au rapprochement des législations

nationales, à l'atténuation des différences de rémunérations résultant de dispositions législatives ou réglementaires (inégales divergences entre salaires féminins et masculins, régime des heures supplémentaires), à la diminution des disparités fiscales (notamment dans les modalités de remboursement des impôts frappant les produits exportés).

Elle s'est exprimée dans la « coordination des politiques tendant à l'atténuation des fluctuations conjoncturelles et à l'équilibre des balances de paiements ».

Elle a voulu que sous réserve de la sauvegarde des souverainetés nationales, chaque Etat membre « traite sa politique en matière de taux de change comme un problème d'intérêt commun ».

Enfin et surtout, elle a suscité la création d'une Banque européenne d'investissement, dotée de puissants moyens financiers, tendant à atténuer, par des investisements appropriés, les inégalités de développement trop marquées entre les économies nationales.

Assurément, ces précautions, théoriquement, n'étaient pas indispensables.

La brusque suppression des barrières douanières aurait provoqué rapidement, si aucune intervention n'avait tendu à en éviter les effets, la répartition nouvelle des facultés de production, correspondant à la hiérarchie de coûts relatifs, nouvellement établie.

Si un déséquilibre était survenu dans les balances des comptes, il n'eût été que de courte durée. En régime de convertibilité monétaire, il se fût trouvé rapidement corrigé par les variations de niveau général des prix, consécutives aux déplacements de pouvoir d'achat qui en eussent été l'inévitable conséquence. En régime d'inconvertibilité, des variations de change eussent produit le même résultat.

Mais les perturbations eussent été d'autant plus amples que les disparités nominales, antérieurement corrigées par la protection douanière, disparités de salaires, inégalités d'équipement économique, ajoutées aux différences de conditions naturelles, eussent été, elles-mêmes, plus élevées.

En atténuant directement ces disparités, on diminuera, à due concurrence, l'ampleur des déplacements d'équilibre qu'entraînera la suppression des obstacles aux échanges, donc les craintes et les résistances qu'elle suscitera.

Cependant, quelles que soient les interventions directes propres à atténuer les disparités résultant de dispositions légales ou réglementaires et les inégalités de développement résultant de différences proprement historiques, l'établissement du marché commun imposera, en tout cas, les déplacements de production résultant de la disparition des protections qui compensaient les différences dans les conditions naturelles de la production. Même étalés sur une longue période, ces déplacements de production imposeront des reconversions économiques et des déplacements de main-d'œuvre, dont la menace suscitera une forte opposition à l'égard de la politique qui les aura exigés.

C'est pour parer aux conséquences humaines de ces perturbations inévitables qu'a été prévu le « Fonds social européen ». Il devra aider les travailleurs, dont l'emploi aura été réduit ou temporairement suspendu, à retrouver une activité productive et parer aux privations et aux souffrances que le processus de réadaptation pourrait infliger à leur famille.

Ces précautions sont complétées par d'innombrables clauses de sauvegarde. Semées dans tous les articles du Traité, elles permettront d'éviter les perturbations imprévues dont l'ampleur ne saurait être acceptée.

Par le rapprochement préalable des conditions institutionnelles propres aux divers compartiments nationaux du marché commun et par l'atténuation des conséquences sociales que les disparités résiduelles entraîneront lors de l'établissement du marché commun, les auteurs du Traité ont espéré désarmer la plupart des oppositions qui avaient fait échouer, dans le passé, les efforts de la Société des Nations.

Cependant, il est un domaine où ils ont pensé que rapprochement et précautions ne suffiraient pas à rendre acceptable et à faire accepter le mécanisme des prix et qu'ils ont soustrait, purement et simplement, à son emprise : c'est l'agriculture.

Les activités agricoles se distinguent de toutes les autres activités de production par la limitation relative de leurs débouchés, étroitement solidaires des besoins alimentaires, et par l'augmentation accélérée des rendements.

En raison de ces deux caractères, les effectifs requis par la production agricole sont en voie de constante réduction.

Le mécanisme des prix, dans le domaine agricole, comme dans tous les autres, tend à adapter constamment l'offre à la demande. Mais puisque, dans le secteur agricole, il devra, presqu'en permanence, repousser vers des activités industrielles, les éléments de main-d'œuvre agricole en excédent, son action, à sens unique, tendra constamment à déprimer les revenus agricoles, pour les maintenir au-dessous des revenus industriels.

L'inélasticité de la demande de produits agricoles en fonction des prix et l'attachement, hautement respectable, de la main-d'œuvre rurale à ses activités traditionnelles, accentue l'ampleur de la dépression relative de salaire, nécessaire pour provoquer le reclassement des travailleurs agricoles sans emploi.

Ainsi le mécanisme des prix ne remplira son office dans le secteur agricole qu'en infligeant aux agriculteurs, presqu'en permanence, un niveau de vie sensiblement inférieur à celui des autres catégories de travailleurs.

Ce trait explique l'horreur profonde que les régimes de marché ont inspiré, dans tous les pays du monde, et même aux Etats-Unis — ce paradis de la libre entreprise — aux agriculteurs.

Les auteurs du Traité ont pensé que vouloir soumettre les activités agricoles au régime du marché commun, c'était rendre la ratification hautement improbable, sinon impossible. Aussi ont-ils prévu, pour l'agriculture, un régime particulier — proche de celui qui existe, en fait, dans les six pays de la Communauté — qui tend à réaliser directement, sans mouvements de prix, donc sans dépression relative de revenus, les ajustements indispensables.

Dans un autre domaine, les rédacteurs du Traité ont voulu tenir compte des expériences de leurs devanciers. Ils ont constaté que, dans des secteurs de plus en plus étendus, les protections susceptibles d'être fournies par des droits de douane et des contingents, étaient obtenues directement, sans intervention des Etats, par des accords de trust ou de cartel entre les producteurs intéressés. Ils ont considéré que l'établissement du marché commun ne serait qu'une mesure de forme, dépourvue de toute signification économique, si faculté était laissée aux producteurs de se protéger eux-mêmes, par des ententes, contre les effets bénéfiques de la concurrence.

L'administration d'un marché commun fondé sur des règles aussi complexes exigeait des Institutions. Commission, Conseil de Ministres, Assemblée et Cour de Justice sont chargés d'assurer, dans leurs domaines respectifs, la mise en œuvre du Traité et le respect des intentions qui l'ont inspiré.

L'imposant monument que constituent les 248 articles du « Traité instituant la Communauté Economique Européenne » se distingue ainsi de tous les textes qui ont tenté, antérieurement, d'atténuer les obstacles aux échanges par trois traits essentiels :

— atténuation directe des disparités faisant obstacle à l'établissement du marché commun, dans la mesure où elles résultent de dispositions contingentes et révisables et non des conditions naturelles de la production ;

— atténuation des conséquences sociales et humaines que le passage de l'état ancien à l'état nouveau est susceptible d'entraîner ;

— attributions à des Institutions communautaires, dotées de pouvoirs définis une fois pour toutes, du soin de créer le marché commun et de le défendre contre les entreprises tendant à en tourner les dispositions.

Si l'on donne à la notion d'institution son acception la plus large, entendant par elle l'ensemble des règles de droit que l'organisme institué a mission de mettre en œuvre, c'est essentiellement parce qu'il crée, non seulement un marché commun, mais un « marché institutionnel », *que le Traité de Rome est différent de tous ceux qui, antérieurement, ont poursuivi vainement le même objet.*

En raison de sa nouveauté et de l'importance de ses développements probables, le concept de marché institutionnel doit être placé dans le cadre des doctrines préexistantes.

Le marché institutionnel, parce qu'il est un marché, crée une zone géographique où le comportement des individus est régi, dans une large mesure, par le mécanisme des prix.

La théorie enseigne et l'expérience confirme que, en pareille zone, la valeur des offres est maintenue sensiblement au niveau de la demande — ce qui exclut tout déséquilibre prolongé, donc tout désordre durable.

La théorie montre, en outre, que, à l'intérieur du marché, pro-

ducteurs et consommateurs sont incités à faire de leurs facultés, facultés de production pour les premiers, facultés de consommation pour les seconds, l'emploi qui donnera à chacun d'eux, compte tenu de ses goûts personnels, le maximum de satisfactions pour le minimum de peines.

Mais le marché institutionnel se distingue du marché manchestérien en ce sens que, s'il est une zone de « laisser-passer », il n'est pas une zone de « laisser-faire ».

Ses auteurs savaient que « laisser-faire », c'était exposer le marché aux entreprises des intérêts privés qui, sitôt qu'il aurait été « fait », tendraient à le « défaire », pour s'y réserver, par ententes expresses ou tacites, des débouchés protégés, qu'ils pourraient exploiter à leur gré.

Mais ils savaient aussi que la suppression de barrières douanières, imprimées par des siècles d'existence dans les réalités économiques et humaines, susciterait, quels que soient les avantages qu'à moyen et long terme elle dût entraîner, des résistances vivaces, fondées sur la crainte des transformations qu'elle imposerait et sur l'ampleur de leurs conséquences sociales. Ils ont pensé que pour donner quelque chance de ratification à leur projet, il fallait, par des interventions directes, atténuer au maximum celles-là et panser au maximum les blessures que celles-ci pourraient infliger. L'expérience a confirmé leur sagesse : le projet, seul de son espèce, a été ratifié.

De ce point de vue, la marque principale du marché institutionel, c'est son réalisme foncier. Il n'abandonne rien des aspirations légitimes du libre échange. Il sait que les bienfaits à en attendre — et notamment l'amélioration de niveau de vie qu'il procurera — auront d'autant plus d'ampleur que sera plus étendue, géographiquement et économiquement, la zone de libre choix qu'il institue. Mais ses auteurs se sont assigné pour tâche, non un exposé de théorie économique, mais une action véritablement « politique », tendant à obtenir des résultats concrets, dans des délais acceptables. Sachant où ils voulaient aller, ils ont préféré se rapprocher du but qu'ils s'étaient assigné, plutôt que de répéter indéfiniment leur regret de ne pouvoir y parvenir.

Au « laisser-passer » total, ils ont préféré un marché limité au domaine géographique dans lequel la création des Institutions sans lesquelles le marché ne pourrait, ni exister, ni durer, était politiquement possible.

Au « laisser-faire » total, ils ont préféré le laisser-faire limité par les interventions qui lui donneraient chance d'être moralement acceptable et politiquement accepté.

Mais, dans la logique de leur système, ils ont voulu n'intervenir que par des procédures respectant le mécanisme des prix. Ils ont agi sur les causes ou les effets des variations de prix, mais ont pris soin de ne jamais porter atteinte à leur libre formation sur le marché.

Le marché institutionnel est ainsi l'aboutissement et le couronnement de l'effort de rénovation de la pensée libérale, qui a pris naissance il y a une vingtaine d'années, qui, sous le nom de néo-libéralisme ou de libéralisme social, voire de socialisme libéral, a pris conscience, progressivement, de ses aspirations et des méthodes susceptibles de les satisfaire, pour se reconnaître, finalement, dans les formules communautaires de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier et dans celles dont la Communauté Economique Européenne sera, demain, l'application généralisée.

Si le marché institutionnel se distingue du marché manchestérien, non dans ses fins, mais dans ses techniques, c'est qu'il repose sur une vue totalement différente de l'évolution des sociétés humaines.

Pour les libéraux d'ancienne observance, la liberté est, pour l'homme, l'état de nature. « L'homme est né libre et, partout, il est dans les fers » s'indignait Rousseau, il y a déjà deux siècles. Si l'on veut rendre à l'homme la liberté perdue, il faut ne rien faire, mais seulement défaire les entraves qui l'en ont privé.

Pour le néo-libéral, au contraire, la liberté est le fruit, lentement obtenu et toujours menacé, d'une évolution institutionnelle, fondée sur des millénaires d'expériences douloureuses et d'interventions religieuse, morale, politique et sociale. A l'opposé de Rousseau, il pense que la grande majorité des hommes est née dans des fers, dont le progrès des institutions peut seul la sortir et ne l'a encore que très partiellement sortie.

Libéraux et néo-libéraux ont une foi égale dans les bienfaits de la liberté. Mais les premiers l'attendent d'une génération spontanée, qu'il faut seulement ne pas compromettre, alors que les seconds veulent la faire éclore, croître et se développer, en la ren-

dant acceptable et en écartant d'elle les entreprises qui tendent constamment à l'annihiler.

Le marché institutionnel devrait renouveler, dans tous les pays de l'Occident, les problèmes de politique intérieure.

En tant que marché, il fournit l'instrument indispensable à tous ceux qui veulent donner aux hommes la liberté sans le désordre. En incitant producteurs et consommateurs à faire, volontairement et librement, ce que l'intérêt général attend d'eux, il oriente et coordonne les comportements individuels, et rend, par là, inutiles et vaines les interventions autoritaires. Mais, parce que marché institutionnel, il répond aux exigences de ceux qui se refusent à confier aux seules volontés individuelles, agissant dans le domaine de leurs pouvoirs d'achat respectifs, le soin de dessiner les structures sociales.

Le marché institutionnel doit ainsi rassembler les partis que préoccupe, avant tout, la liberté de la personne humaine et ceux qui, tout en refusant la contrainte des volontés individuelles, veulent, dans la répartition, moins d'inégalité et plus de justice. Libéraux et socialistes sont voués également, s'ils veulent atteindre leurs fins, aux disciplines du marché institutionnel. Assurément des nuances importantes les distingueront. Les uns voudront plus de liberté, les autres plus de satisfactions éthiques ou sociales. Mais leurs revendications s'exerceront dans le cadre d'une même structure : celle qu'établit le marché institutionnel. Comme aux Etats-Unis — dont la civilisation fournit l'exemple le plus caractérisé de marché institutionnel, commun à 49 Etats autonomes — les groupes rivaux resteront séparés par des questions de plus ou de moins. Les uns seront « républicains », les autres « démocrates », mais aucun ne mettra en question l'instrument commun de leurs exigences et tous s'uniront pour le promouvoir et le défendre.

Le marché institutionnel remet à leur place les querelles qui séparent libéraux et socialistes. Il appelle entre eux, et sans reniement des principes qui les inspirent, transactions et compromis. Il met en pleine lumière la seule option qui s'impose, à notre époque, à la raison, au cœur et à la volonté des hommes : l'option entre les civilisations de marché, qui permettent de respecter, dans l'homme, la grandeur de la personne humaine — et les civilisations totalitaires qui, ayant renoncé à l'instrument d'incita-

tion, s'obligent au commandement, et remettent l'homme aux mains, non de « son propre conseil », mais de ceux que les hasards des luttes politiques ont investi, temporairement, du pouvoir de penser et de vouloir pour lui.

Il est encore un domaine où le marché institutionnel modifiera profondément les structures politiques : c'est celui des rapports économiques entre peuples inégalement développés.

Les échanges, qu'ils interviennent entre personnes publiques ou personnes privées, exigent un cadre stable, moral, juridique et monétaire. Ils exigent aussi la soumission à certaines disciplines collectives et le bon fonctionnement de services communs : postes, transports, santé...

Le régime colonial avait fourni, jadis, les institutions propres à rendre possibles les échanges économiques entre territoires inégalement avancés.

Mais l'évolution historique et le progrès de nouveaux nationalismes ont détendu à l'extrême les liens sur lesquels il reposait. La prise de conscience intervenue, au cours de la dernière décade dans la plupart des pays soumis jadis au régime colonial, risque de briser à jamais les solidarités économiques qu'il établissait. Par là elle menace grandement, aussi bien le niveau de vie des colonisateurs que celui des colonisés, ainsi que les possibilités de développement de ceux-ci.

Le marché institutionnel est, à notre époque, le seul instrument qui permette de concilier les exigences des nationalismes nouveaux et les nécessités de la civilisation d'échanges, sur laquelle repose le niveau de vie des populations et l'existence même d'une grande partie d'entre elles. Que ses institutions soient expresses ou tacites, il sera nécessairement, demain, dans la plus grande partie du monde, le substitut du régime colonial.

Nous commençons seulement à apercevoir la portée du concept de marché institutionnel et les immenses développements dont il sera l'origine. Il est, dans nos structures politiques, la mutation fondamentale, qui unira demain, dans une civilisation commune, tous les individus et tous les peuples qui veulent donner aux hommes la liberté sans le désordre et le bien-être sans la servitude, tout en réduisant, autant qu'il est humainement possible, l'inégalité et l'injustice.

Jacques RUEFF.

LE MARCHÉ COMMUN DANS L'OPTIQUE EUROPÉENNE

L'expression : « marché commun » accouple deux mots dont les résonances se laissent entendre clairement distinctes. « Marché », c'est mise en contact direct — en quelque sorte à nu — de toutes les offres et de toutes les demandes de marchandises, de services, et de capitaux, sur toute l'étendue d'un territoire donné, ici plurinational. Mais l'adjectif « commun » évoque autre chose, et bien davantage. Le Traité de Rome institue une « Communauté » économique européenne. Une communauté de nations ne se conçoit que malaisément confinée au seul plan des échanges de valeurs économiques. L'idée de « communauté » suggère un amalgame plus intime, la subordination des nations membres à quelque suprême et unique autorité, une fédération politique. Le marché commun ce n'est pas seulement une expérience de technique commerciale : c'est un épisode sur le chemin de ce que l'on peut appeler l'entreprise européenne de notre second après-guerre.

Dans les colonnes de cette revue — qui est de science économique — il sera bien entendu traité principalement du nouveau *marché* continu qu'annonce le Traité de Rome. Il s'agira de soupeser l'opportunité technique, de mesurer les chances et les difficultés pratiques de réalisation, de confronter les avantages et les inconvénients *économiques* de cette union douanière régionale — presque totale dans son ultime projet, très lentement progressive dans son programme de mise en œuvre — que le Traité se propose d'établir entre les six pays déjà membres de la C. E. C. A. Etant données les conditions géographiques permanentes et les structures économiques actuelles des pays intéressés, l'ensemble des Six constitue-t-il un domaine favorable à l'établissement d'une union douanière ? Quelles modifications des structures économiques nationales et des courants d'échanges entre les pays membres en faut-il attendre ? A la supposer réalisée, l'union

douanière des Six entraînera-t-elle dans l'ensemble plutôt un progrès, ou plutôt un recul de la rationalité de la division internationale du travail, envisagée dans le cadre mondial ? Les étapes très lentes et très souples que prévoit le traité sont-elles de nature à alléger ou à alourdir le coût de la transition, à atténuer les heurts ou à les amplifier, à servir le succès de l'entreprise ou à le compromettre ? A quelqu'un de ces problèmes se rattachera chacune des contributions de la présente livraison. Il ne me revient pas d'anticiper ici sur les analyses économiques qu'elles auront à mener à bien. Avant d'analyser, d'abord il faut situer. Le rôle propre de cet article précisément est de situer — historiquement, politiquement, idéologiquement — le « marché commun » dans l'ensemble des manifestations de l'idée européenne, et par rapport au projet général de l'Europe. Que donc signifie notre Traité sur l'itinéraire de ce mouvement qui se dessine depuis la fin de la seconde guerre mondiale vers l'unité européenne, et dont nul encore ne saurait discerner à coup sûr s'il est voué à l'avortement, ou destiné à déboucher dans l'histoire ? Le marché commun, qu'ont voulu, qu'ont promu, que saluent la plupart des militants de l'Europe — non pas tous cependant, et qui n'en satisfait vraiment aucun — est-il en fin de compte de nature à servir le projet européen, ou à l'égarer ? Est-ce un jalon sur le chemin de la réalisation de l'idée européenne, ou bien une impasse latérale où l'aurait fourvoyée le Traité de Rome ? C'est ainsi, je crois, que se pose la question dont on m'a confié l'examen. Mais d'abord il faut éclairer ce que peut recouvrir cette expression : le projet européen.

LE PROJET EUROPÉEN

L'idée européenne est, comme le bon sens même, la chose du monde la mieux partagée. Qui donc ne se dit, qui ne se croit « européen » ? L'innombrable foule des bonnes consciences européennes couvre cependant un très large champ de conceptions différentes de l'Europe. Et certes l'on ne pourrait croire qu'il n'y eût qu'une seule manière de la penser. Bien malin — ou bien fou — qui prétendrait posséder d'avance une vision trop précise des voies par lesquelles elle s'instaurera, si jamais elle s'instaure, et de ce qu'elle doit être un jour, à supposer qu'elle soit jamais.

Maints chemins différents peuvent mener à l'Europe. Il y a beaucoup de demeures dans la maison européenne, etc... Mais à se trop voluptueusement complaire en subtiles variations sur ce thème, on se dispense à bon marché de l'engagement intellectuel comme de l'engagement politique. Cette Europe aux cent visages qu'au risque d'obscurcir nos regards on fait à nos yeux miroiter, pour autant n'est encore qu'une Europe sans visage. Pour donner à l'idée européenne quelque consistance et quelque cohérence, il faut bien rétrécir le champ de ses variations. S'il y a beaucoup de manières de rêver l'Europe, bien moins s'offrent à nous de la *projeter* au sens plein du mot, c'est-à-dire de la discerner, de la vouloir et de la faire. Toujours en politique il faut savoir ce que l'on peut, et ce que l'on veut, et pourquoi on le veut. Vouloir l'unité européenne ne saurait avoir aucune espèce de sens, à moins que l'Europe que l'on veut ne réponde aux raisons objectives que l'on a de la vouloir, et aux chances concrètes que l'histoire, *hic et nunc*, offre de la réaliser.

Quelles raisons donc inspirent aujourd'hui ceux qui prônent les Etats-Unis d'Europe ? Il me semble que l'on en puisse distinguer six principales, qui sont — classées dans l'ordre qui selon moi va de la plus à la moins contraignante — 1) une raison morale ; 2) une raison militaire ; 3) une raison allemande ; 4) une raison française ; 5) une raison africaine ; 6) une raison économique. Ce sont autant de raisons concrètes et circonstanciées, très précisément situées dans l'histoire, et relatives à l'après-guerre que nous sommes en train de vivre. Je tenterai de les expliciter, successivement et brièvement (1).

1) Les deux guerres du XXe siècle ont brusquement déchu l'Europe de ce piédestal surélevé, du haut duquel elle exerçait hier encore une magistrature universelle. L'Europe ne règne plus sur le monde. Elle n'est plus le centre du monde. Au moment où se dissipe le grand cauchemar, elle rouvre les yeux, et ne reconnaît plus bien ce qui l'entoure, ni sa place dans l'univers. Elle en est encore tout étonnée, décontenancée. Elle éprouve un sentiment

(1) Je résume ici quelques thèmes qui se trouvent un peu plus amplement développés dans ma contribution intitulée *Erziehung zum europäischen Denken*, publiée dans l'ouvrage collectif : *Europa, Besinnung und Hoffnung*, Collection *Volkswirtschaftliche Studien, herausgegeben von Dr Albert Hunold*, Eugen Rentsch Verlag, Erlenbach-Zurich und Stuttgart, 1957, pp. 283-314.

d'étrangeté, un sentiment d'impuissance, une sorte de désarroi qu'en plusieurs pays sont venus aggraver les contre-coups de la guerre sur la vie politique interne. Depuis moins de quinze ans l'Allemagne et l'Italie ont un nouveau régime politique, la France a subi la crise vichyste et sa République a changé de numéro, même la Belgique s'est sentie sérieusement secouée lors de la crise léopoldienne. Le XX[e] siècle a ébranlé les assises traditionnelles du patriotisme et du civisme dans les nations de l'Europe continentale : et non point sans doute sous la même forme ni au même degré dans chacune d'elles, mais dans toutes sous quelque forme et à quelque degré. Il en est résulté une tentation de repli sur la vie privée, familiale, professionnelle, confessionnelle, voire sur les activités humanitaires et « sociales », qui va de pair avec une désaffection pour la chose publique. Beaucoup d'européens ne se sentent plus civiquement responsables. Ils font leurs propres affaires en arrondissant le dos pour attendre patiemment les coups que sûrement leur réserve une histoire aveugle, qu'ils ne s'entendent plus mêler d'infléchir. « Encore un instant de bonheur » : telle semble être toute leur maxime politique. Ils sont au fond, comme citoyens, moralement démissionnaires. La crise apparaît grave surtout du côté des jeunes, qui ne s'intègrent pas aisément aux cadres traditionnels de la vie politique, désertent parfois en masse le devoir électoral, souvent professent l'indifférentisme politique (1). Or on ne peut espérer sauver les nations dont les citoyens n'espèrent plus, ne veulent plus le salut. L'avenir des patries d'Europe a pour condition préalable une sorte de *metanoia* civique, qui retourne le signe de la mentalité générale, et restaure parmi nous le sens de la Cité et celui de l'Etat, l'espoir dans les destinées de la Patrie et la volonté de la servir. Seulement, il est infiniment peu probable que cette reconversion au civisme des mentalités européennes ait quelque chance de se réaliser autrement que dans un cadre rénové, agrandi, mieux approprié à l'échelle moderne de la carte du monde. Le vin nouveau appelle pour le recevoir une outre neuve, et plus vaste. Pour que se relèvent nos cœurs abattus, il faut une dilatation révolu-

(1) Sans doute la toute jeune génération de français qui a fait la guerre d'Algérie en a-t-elle en grand nombre reçu le baptême patriotique et civique. A quelque chose, — hélas — malheur est bon. Mais ceux-là gardent entre eux leur mâle et beau secret, et la soudure pour autant ne se refait ni avec le génération plus âgée, ni avec la vie politique officielle.

tionnaire du cadre de nos cités. Nos jeunes en particulier, pour se raccrocher à la chose publique, ont besoin qu'on leur propose une tâche mesurée à l'audace de leurs ambitions, en même temps qu'aux exigences de leur réalisme. A moins que ce ne soit le communisme, ce ne peut être que l'Europe.

2) Quelles que soient les vicissitudes de la guerre froide — qui se mène surtout à coup d' « offensives de paix » — il faudrait se boucher les yeux pour ne pas voir que la nouvelle carte du monde et les rapports de force qui sont nés de la guerre font très fragile la sécurité de l'Europe occidentale. Le problème n'est pas ici de supputer les intentions bonnes ou mauvaises des dirigeants soviétiques. Seraient-elles vraiment au demeurant si rassurantes ? Là n'est pas toutefois la question. La position géographique de l'Europe occidentale et sa valeur stratégique sont telles que l'on saurait difficilement imaginer une nouvelle guerre mondiale de quelque ampleur, qui n'eût pour premier acte une invasion soviétique de l'Europe occidentale. L'infiltration politique interne progressive ou l'ultimatum imposant la neutralité pourraient évidemment suppléer, si nous nous y prêtions, l'occupation militaire : mais pour la sauvegarde de nos libertés le résultat serait le même, avec le déshonneur en plus. Subtilement contester un danger aussi manifeste ne peut être que faiblesse d'esprit. Démissionner du devoir de se défendre serait faiblesse de cœur. L'éventualité certes n'est pas fatale, mais elle ne peut, comme éventuelle, être éludée. Nous sommes la première génération d'européens qui soyons condamnés à vivre en sachant qu'il n'est pas exclu qu'avant nous nos séculaires patries disparaissent pour toujours de la surface de la terre.

A ce péril l'Europe est présentement tout à fait incapable d'opposer par elle-même une défense efficace. Sa sécurité reste toute suspendue à la menace que suspendent sur la Russie les armes nucléaires et les fusées américaines. Mais pouvons-nous durablement nous reposer ainsi sur la seule garantie transocéanique ? Nous est-elle à long terme si assurée, que raisonnablement nous nous puissions désormais désintéresser de notre propre défense ? L'ampleur des risques que comporte l'usage des armes nouvelles — seules utilisables à longue distance — va sans cesse s'accroissant : ne voit-on pas venir le moment où pour les regards américains la liberté de l'Europe cessera de valoir qu'ils soient

courus ? L'on ne défend à la longue que ceux qui se défendent aussi bien eux-mêmes. Il ne s'agit certes pas de vouer l'Europe à je ne sais quel neutralisme armé, à la suisse. Mais pour qu'au sein même de l'Alliance Atlantique, l'Europe puisse contribuer dans l'indépendance à la sauvegarde de son indépendance, et dans le concert commun y faire entendre sa voix au service de la défense de la liberté et de la paix, il importe que dès que possible elle cesse d'être une zone de dépression militaire. A la longue au N. A. T. O. nos conseils ne pèseront que ce que pèseront aussi bien nos forces. Or, il apparaît très possible sans doute que l'Europe menacée et présentement désarmée redevienne militairement puissante, mais cela implique absolument qu'elle ait une volonté de défense commune, un programme global et cohérent de fabrication d'armements, un commandement unique dès le temps de paix, une stratégie, une diplomatie unifiées : c'est-à-dire l'unité d'une grande puissance politique.

3) Qu'une Europe fédérée puisse assez vite redevenir militairement forte n'est guère contestable. Seulement l'essentiel du potentiel militaire européen se trouve en Allemagne (1) et ce serait folie que réarmer l'Allemagne sans s'être au préalable assuré que ses armes serviront la liberté de l'Europe, et non pas contre elle. L'excellent aloi du redressement de l'Allemagne d'après-guerre mérite certes toute estime à son peuple et à son gouvernement, mais ne doit pas dissimuler qu'elle n'a pas encore trouvé dans le monde d'après-guerre un équilibre stable, et qu'il subsiste en puissance un problème allemand, voire une menace allemande. Si satisfaisant que soit aujourd'hui l'esprit européen de la population allemande il n'empêche qu'à relativement court terme la géographie et la conjoncture historique exposent l'Allemagne à de fortes tentations extraeuropéennes, voire antieuropéennes.

Et d'abord à une tentation américaine. Certain attrait commun pour le gigantisme (le goût allemand du *Kolossal*), de remarquables capacités d'organisation, un sens profond de l'efficacité laborieuse, une spéciale aptitude aux grandes réalisations tech-

(1) Pour imaginer le potentiel militaire que peut représenter l'Allemagne, n'oublions pas qu'hier encore l'Allemagne — c'est-à-dire presque exclusivement l'Allemagne occidentale, seule alors industrialisée — a presque seule tenu tête pendant quatre ans à une coalition formée des Etats-Unis, de la Russie, du Commonwealth britannique... et d'un grand nombre d'autres alliés de moindre importance.

niques — qui se rencontrent en l'un et l'autre peuple — engendrent entre les états-uniens et les allemands de spéciales affinités, que les premiers peut-être ressentent plus vivement et spontanément encore que ceux-ci (1). Le vieux Comte de Keyserling avait déjà noté ce sélectif attrait réciproque germano-américain (2). Il le mettait sur le compte d'une méprise. Le peuple allemand, disait-il, est foncièrement métaphysicien et poète : très précisément ce que le type d'homme d'outre-atlantique n'est en aucune façon. L'organisation, l'efficacité, la technique, tous ces traits qui en lui séduisent l'américain, relèvent chez l'allemand de ce que les psychologues appellent le caractère second : expression de la réaction volontaire du sujet contre son tempérament naturel. Ces éléments réfléchis de son personnage sont ceux que volontiers tout homme étale. Ce sont souvent les plus apparents. Mais ils demeurent superficiels, inconsistants, fragiles, trompeurs. « Malheur à l'Allemagne si elle s'américanise », s'écriait Keyserling. Et peut-être en effet que si — cédant à certaines flatteries, à certains appels d'outre-atlantique — demain elle allait s'aviser de faire cavalier seul dans ses relations avec les Etats-Unis, et les Etats-Unis de miser en Europe sur la seule Allemagne, à l'exclusion des autres nations européennes, l'Allemagne elle-même risquerait d'y « perdre son âme » (comme le redoutait Keyserling). Pour ses partenaires européens, ce serait, de toute manière, désastreux.

Et non moins dangereux pour les Etats-Unis. A leur usage une Allemagne souveraine isolée du reste de l'Europe ne constituerait en effet rien moins qu'un allié sûr. Une sorte d'axe Bonn-Washington autour duquel graviterait le monde libre le tiendrait en constant péril de dislocation. Plus essentielle en effet que la « tentation américaine » rôde autour de l'Allemagne la tentation russe. L'affirmation peut paraître malveillante et paradoxale, alors que l'Allemagne est de toutes les nations libres du continent, celle dont la population compte actuellement la moindre proportion de communistes, et sait opposer la plus ferme résistance aux mirages du paradis soviétique ? Seulement l'Allemagne est aussi bien, de toutes les nations européennes, celle à qui la Russie

(1) Dans une brochure de propagande éditée par l'armée américaine en 1945, et qui s'intitulait « *112 gripes about the French* », on peut voir relevé ce propos paraît-il fréquemment tenu par les GI qui venaient de découvrir l'Europe : « *French people are not like us ; Germans are* ».

(2) Cf. Keyserling (Graf von) *Analyse spectacle de l'Europe*, traduction française éditions Stock, 1947.

a le plus à offrir. Le jour où le Kremlin lui proposerait sérieusement d'échanger sa réunification nationale contre sa neutralisation militaire et diplomatique (qui livrerait l'Europe libre entière au mauvais vouloir soviétique), combien de temps imagine-t-on que les gouvernants d'outre-Rhin puissent garder assez de fermeté d'intelligence et de volonté, pour lui opposer un refus obstiné ? Les Russes sont gens patients. Ils attendent leur heure, mais ne désespèrent pas de réussir un nouveau 23 août 1939. Sans même aller jusque-là, l'Allemagne peut à chaque instant relâcher — sans les rompre — ses liens avec l'Occident, pour s'engager dans une sorte de jeu de bascule entre l'Est et l'Ouest, comme tant de pays arabes en font aujourd'hui sous nos yeux la si lucrative expérience. A longue échéance sans doute une telle politique serait pour elle-même des plus périlleuses. Pour commencer cependant, à chaque hésitation de son pendule politique elle gagnerait automatiquement quelque chose. Le Chancelier Adenauer n'entend pas manger de ce pain-là ? Mais à supposer même que ses successeurs fussent animés de cette même bonne volonté que lui-même constamment montre depuis dix ans, sauront-ils se maintenir à la hauteur de sa lucidité, de son courage ? Auront-ils son autorité ? A brève échéance, peut-être, la pleine souveraineté diplomatique de l'Allemagne paraît incompatible avec la sécurité de l'Occident. Pendant que l'Allemagne y consent, avant les échéances de la réunification, donc il la faut limiter, et subordonner à quelque instance supérieure européenne. Fixer irrévocablement l'Allemagne de l'Ouest à l'Europe de l'Ouest. Profiter de ce qu'ils dorment encore pour enchaîner à nous les démons de l'Allemagne. N'est-ce pas à elle que pensait Saint Paul, lorsqu'il écrivait : « Il vaut mieux se marier que de brûler » (1) ?

4) Pour la France, plutôt peut-être eût-il écrit qu'il se vaut mieux marier que de s'éteindre. Notre pays ne se trouve pas à l'instar de l'Allemagne exposé aux tentations extraeuropéennes. Le principal danger pour la France est interne. Il est de se rétracter, de se replier sur soi-même, sur son passé, sur ce confort vétuste et raffiné que de plus en plus elle démocratise, voire vulgarise, pour cultiver en vase clos son aimable rêve intérieur. Il est de s'enliser dans son provincialisme (2), dans ce que pen-

(1) Saint Paul, Première Epître aux Corinthiens, chapitre VII, verset 9.
(2) L'esprit qui consiste à s'enclore dans la province France, plus répandu sans doute à Paris encore que dans les provinces de France.

dant la seconde guerre mondiale déjà le belge Henri de Man appelait ses « mœurs casanières » (1). Il est surtout dans ce processus de dissolution de l'Etat qui se poursuit chez nous depuis au moins quelques décennies. La société française n'est pas moins ordonnée qu'aucune autre : c'est en France l'Etat qui est anarchique. De plus en plus son action se réduit à n'être que la résultante des pressions qu'il subit de toutes parts, et dont il n'est plus guère que le point d'application, purement passif. La monnaie et les finances publiques sont les premières victimes d'une telle carence qui développe une réglementation de plus en plus proliférante, compliquée, incohérente, byzantine, essentiellement conservatrice de toutes espèces de situations acquises, et qui petit à petit multiplie et accentue dans les structures économiques un inextricable réseau de distorsions malthusiennes. C'est l'Etat chez nous qui est malade, d'un mal hélas contagieux qui ne peut pas à la longue ne pas déteindre sur le pays. Or, tant que le cadre politique demeurera celui de la nation, on n'aperçoit pas d'où seulement pourrait venir l'impulsion nécessaire au retournement de cet état de choses. Il faut que la France soit en quelque sorte de force exposée au vent du large, frottée à ses voisins, astreinte à soutenir la concurrence étrangère, et que la sortent d'elle-même des responsabilités qui dépassent ses frontières, des disciplines communes qu'elle ne soit pas seule à s'imposer (2). Alors seulement elle pourra guérir de cet interventionnisme démagogique, désordonné, générateur de sclérose, essentiellement malthusien au sens que M. Sauvy donne à ce mot dans lequel elle se dissout. Au cours de ce petit livre si fort qu'il a intitulé : « Fortune de l'Europe », M. Guy de Carmoy dit que notre continent porte en soi deux virus qui lui pourraient être mortels : le nationalisme allemand, le malthusianisme français. Pour l'un et l'autre il n'est qu'un seul remède, et c'est le même : la fédération de l'Europe.

5) C'est par la France surtout que la plus grande partie de l'Afrique demeure reliée à l'Europe. Pour l'avenir de l'occident européen c'est là une chance majeure, et qui nous apparaît de plus en plus précieuse et décisive, au fur et à mesure que l'on

(1) Henri de Man : « Après coup ».
(2) En somme, pour restaurer l'autorité déficiente du Gouvernement français, il apparaît que la condition préalable est de limiter — au bénéfice d'un pouvoir supranational européen — *sa souveraineté*.

découvre au Sahara de nouvelles richesses. Qu'en revanche les peuples d'Afrique demain viennent à se couper de l'Europe, l'Afrique alors tombera sous d'autres formes en d'autres mains ; non seulement l'avenir économique de l'Europe, mais sa sécurité même en serait gravement compromise, et celle du monde libre tout entier. Démissionner de son œuvre africaine serait de la part de l'Europe gâcher son meilleur atout, pour s'abandonner à l'on ne sait quel vertige de suicide. Il faut absolument garder l'Afrique : poursuivre, adapter, intensifier l'œuvre que nous y avons entreprise. Au fur et à mesure cependant que les populations locales se multiplient — et plus rapidement qu'elles encore les besoins d'investissement — il devient de plus en plus manifeste que la France et la Belgique ne sauraient seules suffire à la tâche. Maintenir et promouvoir l'Afrique dans le prolongement de l'Europe implique absolument que l'Allemagne s'engage massivement dans l'entreprise. A défaut de mise en commun, l'on verrait fatalement s'effriter morceau par morceau cet immense ensemble africain sur lequel flottent encore des couleurs européennes, et fatalement, comme déjà sous nos yeux cela commence, le Sahara serait bradé à tous vents. Pour que l'Afrique ait chance de demeurer attachée à l'Europe par des liens qui sans doute devront être juridiquement aménagés et relâchés, mais qui doivent demeurer politiquement et économiquement efficaces, il est nécessaire que les diverses nations de l'Europe nouent entre elles des liens qui pour être efficaces devront être aussi bien juridiquement étroits.

6) J'ai gardé pour la fin la raison économique : parce qu'en dépit de son importance et de sa — bénéfique — popularité, je la tiens malgré tout pour secondaire, et subordonnée. Etre, pour une société — c'est-à-dire être libre — passe encore avant être riche. Cependant il n'est pas inutile d'être riche — et de s'enrichir à un rythme satisfaisant — pour avoir chance de demeurer libre. Un cordon douanier tous les cinq cents ou même tous les cent kilomètres, l'inextricable cacophonie de réglementations et de politiques économiques nationales disparates et désaccordées ne sont point faites évidemment pour accélérer la croissance d'une extrémité de continent. On conçoit que l'Europe se désire procurer le bénéfice d'un grand espace économique, sans barrières intérieures, et soumis à une seule impulsion politique cohérente. N'est-ce point pour une large part grâce à leurs dimensions que les deux

Grands ont pu réaliser l'un le record mondial du niveau de vie, l'autre celui du rythme de croissance de la production industrielle ? La division internationale du travail spontanément et rationnellement réalisée dans un vaste espace, plus encore le stimulant efficace d'une concurrence élargie sûrement relèveraient sans doute aucun, rapidement et substantiellement, le niveau de vie des Européens. Seulement ce ne sont pas de libres accords multilatéraux, conclus à l'unanimité entre des gouvernements nationaux souverains, qui briseront les carapaces du protectionnisme. Comme le disait Scitowski (1) : *Free trade has to be enforced*. Et le libre-échange n'est pas tout, ni même le principal. Il importe plus encore qu'une seule politique économique cohérente oriente les structures et les activités de chacune des nations européennes en fonction de l'intérêt de l'ensemble. Il serait parfaitement utopique de compter pour cela sur des méthodes consensuelles. L'assainissement économique de l'Europe suppose au préalable sa fédération politique.

Voilà, brièvement exposées, les grandes raisons qui appellent l'Europe. Mais non n'importe quelle Europe. Au projet européen elles assignent certains impératifs précis, qui le définissent et circonscrivent étroitement :

1) Elles requièrent en premier lieu pour la constitution de l'Europe une dose très généreuse de supranationalité. Le problème n'est pas en effet de satisfaire l'ensemble des intérêts qui d'avance sont communs à toutes les nations européennes. A cela sans doute suffirait la méthode des accords unanimes entre nations demeurées souveraines. Seulement cet ensemble d'intérêts communs se réduit à bien peu de chose. La liste serait brève des changements désirables pour l'Europe et qui, d'aucune nation européenne, n'exigent aucun sacrifice immédiat. Le problème est de faire droit à cet intérêt spécifique que toutes les nations européennes ont en commun à ce que sur leurs intérêts propres quelqu'un fasse prévaloir un intérêt nouveau et supérieur, qu'il s'agit en quelque sorte de faire surgir du néant : l'intérêt de l'Europe. L'intérêt de l'Europe, cela ne peut que demeurer une idée vague et inconsistante — voire un mot creux et vide — tant qu'il n'y aura

(1) Cf. Little, *A Critique of Welfare Economics*, Oxford, Clarendon Press, 1950, p. 247.

pas un sujet politique compétent pour le discerner, pour le définir, pour l'affirmer, pour le servir, et pour imposer en son nom, à chacune des nations européennes, les mutations, les sacrifices que d'elle il exige. L'intérêt de l'Europe ne signifie rien de précis, tant qu'il n'y a pas de souveraineté européenne. C'est donc une véritable *nation* européenne qu'il nous faut instaurer, avec à sa tête une autorité fédérale, limitée dans sa compétence pour faire droit à ce qui doit demeurer préservé des particularismes nationaux, mais dotée, pour tout le reste qui lui revient, de tous les attributs, de tous les signes, de tout l'appareil de la souveraineté : constitution écrite, Chef d'Etat, Parlement, Gouvernement, administration autonome, uniformes, drapeau, hymne officiel, etc...

2) Or, cela n'est possible que dans un cadre géographique très nettement déterminé : celui des six pays membres de C.E.C.A. (1). Nous sommes en présence d'un problème allemand et d'un problème français qui (comme aussi le problème africain) ne comportent l'un et l'autre de solution que franco-allemande. Les unions que l'on pourrait envisager dans un cadre plus vaste que celui des Six ne se peuvent concevoir selon les modalités hardiment supranationales qu'exigent absolument les problèmes continentaux à résoudre. Imaginer par exemple que la Grande-Bretagne et les pays scandinaves consentent à se soumettre à un supergouvernement européen serait faire preuve d'un défaut absolu de réalisme, à moins qu'il ne s'agisse d'un alibi pour éluder toute réalisation européenne. La Fédération des Six sans doute est le nécessaire préalable à toute collaboration plus étroite entre le continent et les anglais. Elle pourra — bien plus efficacement que ne le peuvent aujourd'hui séparément les diverses nations continentales — établir par-dessus la Manche un régime de coopération fonctionnelle qu'il faut évidemment souhaiter aussi substantiel que possible. Mais c'est pour le moment la superficie libre du seul continent qu'il s'agit de fédérer. Toute nostalgie d'une Europe plus vaste, chevauchant les rivages ou même « sans

(1) Rappelons que la « Petite Europe » —ou, comme on l'a dit, l'« Europe-croupion » — représente à elle seule (et sans tenir compte des territoires qui dépendent d'elle outre-mer) 6,1 % de la population mondiale et 19 % du revenu mondial. Les exportations des six pays représentent près du quart du total mondial des exportations. L'Europe des Six consomme 10 % des produits alimentaires, 12 % des produits textiles, 13 % du caoutchouc, 13 % de l'énergie, 16 % de l'acier consommés dans le monde. Le parc automobile des Six représente 9 % du total des véhicules en circulation dans le monde (Cf. Pierre Drouin, *Le Monde* du 29-6-1957).

rivages », est vaine et malsaine et nuisible au projet européen : elle ne peut susciter que des écarts, et des retards, sur le chemin de la réalisation concrète à laquelle nous défie l'histoire (1).

3) Le projet européen ainsi spécifié demande une réalisation rapide, voire tant soit peu brusquée. Les événements vont vite : il deviendra de plus en plus difficile de les rattraper. Au fur et à mesure que le temps passe la situation se dégrade, la volonté de salut européenne s'émousse, l'influence de l'Europe fléchit au sein du N. A. T. O., l'appui américain menace de se relâcher (2), le chancelier Adenauer vieillit, le régime politique français s'enlise, l'Afrique bouillonne dans le vide, les structures économiques distordues de l'Europe morcelée se cristallisent davantage ; l'entreprise européenne se fait progressivement plus difficile, son succès plus aléatoire (3). Dans le même temps s'affaiblit relativement à l'Allemagne la position de la France pour la négociation d'un régime définitif de l'Europe. Rien donc n'est plus fallacieux que de compter, pour la réalisation du projet européen, sur quelque lente évolution spontanée (4). Il s'agit d'exécuter une opération chirurgicale urgente, dont tout retard aggrave les risques, et qui sera d'autant moins douloureuse que plus rapidement exécutée.

Telle se dessine à mes yeux l'image du « projet européen », pour peu que du moins on le prétende informer avec quelque consistance. A travers les vicissitudes et les remous de la politique — et maint tâtonnement qui parfois temporairement l'égare — il semble bien au reste que ce soit sous cette forme-là que l'Europe depuis dix ans plus ou moins consciemment se cherche, et petit à petit — plus clairement à chaque étape — historiquement commence à se trouver.

(1) Cf. Daniel Villey « Discussion de l'Europe » *Revue politique et parlementaire*, mars 1953.

(2) Les Américains, qui naguère avaient si franchement pris position pour la C. E. D., aujourd'hui déjà montrent d'inquiétantes faveurs pour de vagues projets d'une vaste zone européenne de libre-échange, qui pourrait bien torpiller le cadre des Six.

(3) Entre les deux guerres, aux propositions d'union européenne d'Aristide Briand, Mac Donald objecta qu'elles venaient dix ans trop tôt. Cette réponse historique porte la date du 4 septembre 1929... (Cf. Paul Raynaud, *S'unir ou périr*, p. 247).

(4) L'unification européenne paraît bien être pour nous une nécessité de salut. Mais elle n'est rien moins qu'une fatalité historique. Notre salut politique n'est pas historiquement nécessaire. Il paraît même plus probable qu'il soit historiquement improbable. Faire l'Europe, c'est nager à contre-courant. Cela ne tolère point de relâchement.

LE CHEMIN PARCOURU

Il est très remarquable que la première expression officielle du projet européen, ainsi défini, soit due à un britannique. Elle se trouve dans le discours que prononça M. Winston Churchill, à Zurich, le 19 septembre 1946 (1).

« Nous devons — disait Churchill — créer un germe d'Etats-Unis d'Europe... Pourquoi n'existerait-il pas un groupement européen qui donnerait un sens de patriotisme plus large et de citoyenneté commune aux peuples de ce puissant *continent* ? Et pourquoi ce groupement ne prendrait-il pas la place qui lui revient parmi les autres groupements ?... Je vais immédiatement vous dire quelque chose qui vous surprendra : le premier pas de la résurrection de la famille européenne doit être une association entre la France et l'Allemagne... C'est ainsi seulement que la France pourra reprendre sa direction culturelle et morale de l'Europe. Il ne peut y avoir de renaissance de l'Europe sans une France spirituellement plus grande et sans une Allemagne spirituellement grande aussi... Sous la direction et dans le cadre de l'Organisation des Nations Unies, nous devons recréer la famille européenne dans un cadre régional qui s'appellera peut-être les Etats-Unis d'Europe... Si, tout d'abord tous les Etats de l'Europe n'acceptent pas ou ne sont pas à même de faire partie de cette Union, nous devons néanmoins continuer à rassembler ceux qui y consentent et qui le peuvent... La Grande-Bretagne, l'Empire britannique, la puissante Amérique et, j'en suis sûr, la Russie soviétique — car alors tout irait bien — doivent être *amis* et *garants* (2) de la nouvelle Europe, et doivent défendre son droit à la vie. Je vous dis donc : Debout, l'Europe. »

Qu'un grand Anglais ait ainsi discerné et proclamé que le salut de l'Angleterre exigeait qu'elle favorisât une fédération de l'Europe continentale, en dehors d'elle-même, cela n'était peut-être pas aussi paradoxal et révolutionnaire qu'il a pu le paraître au premier abord. Le jeu de la Grande-Bretagne toujours a consisté à maintenir en équilibre les deux plus grandes puissances conti-

(1) Cet étonnant discours a été intégralement publié dans le *Times* du 20 septembre 1946. On en trouvera une substantielle analyse et d'abondantes citations dans le livre du Président Paul Reynaud : *S'unir ou Périr*. Flammarion 1951, pp. 233 sqq.

(2) C'est moi qui souligne.

nentales, de telle façon que réciproquement elles se limitent. L'Angleterre pour autant s'alliait systématiquement à la plus faible des deux. Elle a joué ce jeu entre la France et l'Espagne, puis entre la France et l'Autriche, enfin entre la France et l'Allemagne. Cependant l'équilibre continental a maintenant changé d'échelle géographique. La rivalité majeure n'est plus entre la France et telle ou telle puissance d'Europe centrale : elle est entre l'Est et l'Ouest du continent. La politique traditionnelle de la *balance of power* implique dès lors que l'Angleterre favorise le plus faible des deux — le groupe occidental — : donc bénisse et promeuve sa fédération politique.

Depuis 1946 sans doute, ni la politique britannique, ni Winston Churchill lui-même ne sont demeurés constamment fidèles à cette lumineuse et fugitive intuition initiale. Aujourd'hui même, sous le prétexte d'instaurer dans ses rapports avec le continent un régime de libre-échange qu'elle-même, par tout ce qu'elle en veut exclure, vide de son contenu essentiel, voici que l'Angleterre multiplie les *impedimenta* sous les premiers pas du marché commun. Mais le discours de Churchill n'en avait pas moins une fois pour toutes, d'un brusque trait de génie, dessiné le *trend* des réalisations européennes. Autour de ce *trend*, elles ont depuis lors suivi une ligne hésitante et sinueuse. Le problème a été abordé par à-coups, presque toujours de biais. Sur la voie de l'Europe on a multiplié les détours.

C'en fut un déjà que le premier pas franchi. En 1948, précisément à l'instigation de Churchill, le premier Congrès de La Haye constitue le Mouvement Européen. Avec un enthousiaste dynamisme, en un temps record, celui-ci revendique, il obtient l'institution à Strasbourg du Conseil de l'Europe. Et ce fut là sans doute un témoignage capital, un grand point marqué pour l'Europe au plan moral. Pour la première fois, l'idée de l'Europe s'incarnait dans une institution. Elle acquérait pignon sur la voie diplomatique. Mais l'adhésion au Conseil de l'Europe ne demandait aux nations-membres aucune concession de souveraineté. Et le cadre des Quinze, qu'il avait choisi, d'avance excluait tout progrès ultérieur dans la direction fédéraliste (1). Il vouait le Conseil de l'Eu-

(1) En dépit de toutes les bonnes intentions proclamées. On se souvient que la première session de l'Assemblée consultative du Conseil de l'Europe recommanda « la création d'une autorité politique européenne dotée d'une compétence limitée, mais de pouvoirs réels » (Motion présentée par MM. Mackay et André Philip, approuvée à la quasi-unanimité, Strasbourg, août 1949).

rope au « fonctionalisme » tel qu'alors on le définissait : comme une disposition favorable à toutes initiatives de coopération que pourrait au jour le jour suggérer l'actualité empirique, mais dans le respect intangible des souverainetés nationales. Le comte de Coudenhove-Kalergi, qui depuis longtemps déjà, à la tête du mouvement pan-européen, menait le combat pour l'Europe « carolingienne », sans doute un moment eut-il raison de prétendre que la création du Mouvement Européen n'était qu'une manœuvre de diversion, inventée par l'Angleterre pour empêcher l'Europe de se faire, c'est-à-dire le continent de se fédérer. Manœuvre ou non, en tout cas la ferveur européenne des militants du Mouvement eut bientôt fait de la déjouer, et de retrouver — après tout de même trois années perdues, un peu d'expérience gagnée — le droit chemin qu'avait montré le discours de Zurich. Dès l'origine il en fut ainsi contre ceux parmi des divers mouvements européens que réunit le Mouvement Européen qui s'intitulaient officiellement « fédéralistes ». Et puis, à partir surtout de la création du *Comité d'Action pour une Autorité Politique Supranationale* que devait animer Paul-Henri Spaak, leur position sur ce point devint la doctrine officielle au moins de la fraction la plus active et dominante du Mouvement Européen tout entier.

Nouveau pas en avant, de portée immense — mais en un sens aussi nouveau détour — que le plan Schuman. Ici le vrai cadre de l'Europe est enfin trouvé : celui des Six. Et pour la première fois il est fait droit au principe de supranationalité : l'on crée une Haute Autorité, contrôlée par une assemblée commune. Au Comité des ministres, pour certaines décisions importantes du moins, l'unanimité n'est plus exigée. Cependant le plan Schuman aborde l'œuvre européenne par le biais économique, et, même dans le domaine de l'économie, n'européise qu'un seul secteur : celui du charbon et de l'acier. Par là le plan Schuman accrédite un nouveau « fonctionalisme », qui n'est plus cette fois exclusif de la supranationalité, mais l'entend injecter par piqûres multiples et distinctes dans chaque secteur d'activité l'un après l'autre. On se complaît alors à imaginer que la multiplication de communautés spécialisées, bâties sur le modèle de la C. E. C. A., instaurées de proche en proche dans chacun des secteurs d'activité les uns après les autres, constitue la méthode adéquate pour construire pierre à pierre l'Europe politique. Dans cette optique l'autorité politique européenne à compétence générale n'appa-

raîtrait qu'en dernier lieu, comme le couronnement ultime d'une Europe tout entière déjà construite, sans qu'il ait été pour cela besoin d'elle.

Pour autant que l'institution du Conseil de l'Europe, puis le plan Schuman, peuvent apparaître comme des *détours* sur le chemin de l'Europe, peut-être ces détours étaient-ils nécessaires pour ménager certaines illusions tenaces encore. Ces illusions, le malheur est évidemment qu'ils les ont pour un temps flattées, entretenues, authentifiées, répandues, fixées. Mais à chaque pas de côté correspondait tout de même un substantiel pas en avant. A chaque impulsion reçue, la machine a bien progressé vers le projet européen, qui lui assignait son destin. Après tout, la seule fois que l'on ait au contraire pris le taureau par les cornes, renoncé à cacher son jeu, et marché droit devant soi — je pense au Traité instituant la Communauté Européenne de Défense et au projet de constitution européenne de l'Assemblée dite *ad hoc* (1), qui pour leur part, très prudemment certes mais très nettement, abordaient de front le vrai problème — le résultat final a été un cuisant échec, que la décisive mauvaise volonté d'un homme n'aurait pas suffi à obtenir, s'il n'y avait eu peut-être — dans la franchise même avec laquelle l'option européenne était soumise au Parlement français — quelque maladroite inadaptation aux circonstances.

Et l'on put croire alors que c'était l'avortement du projet européen. L'Union Européenne Occidentale, qui fut à ce moment lancée à grands renforts de grandiloquence, n'était pas même un très très grand détour sur la route de l'Europe : seulement une dérision. Cependant, au lieu de céder à la tentation de dépit qui les pouvait hanter après l'insolite dérobade de la France — rejetant au dernier moment le traité dont elle avait elle-même lancé l'idée, qui était son œuvre ; qu'elle avait patronné, signé, fait ratifier par d'amicales et vigoureuses pressions sur ses cinq partenaires — les hommes de l'Europe relevèrent le défi. C'est alors que M. Jean Monnet démissionne de la présidence de la Haute Autorité de la C. E. C. A., et crée le Comité pour les Etats-Unis d'Europe ; et que bientôt M. Paul-Henri Spaak jette le mot d'ordre de la « relance européenne ». Et ce furent la Conférence de Messine (1er et 2 juin 1955) et les négociations de Bruxelles, d'où

(1) Voté par l'*Assemblée ad hoc* le 10 mars 1953.

sont sortis le traité instituant la Communauté Atomique Européenne, et celui qu'il nous revient ici d'ausculter.

Nouvelle dérivation, sur le chemin de l'Europe, que le marché commun. Et qui, par rapport à la direction du projet européen, fait un angle ouvert sans doute que toutes les initiatives antérieures. La nouvelle étape apparaît d'emblée plus équivoque, plus ambiguë que ne le furent naguère le Conseil de l'Europe et la C. E. C. A., par rapport à laquelle elle consacre un recul, pour ce qui concerne le caractère supranational des institutions.

Pour bien comprendre ce compendium rébarbatif qu'est le Traité de Rome, il faut avoir présent à l'esprit qu'il est le résultat d'un subtil compromis entre deux catégories nettement distinctes d'inspirateurs : 1°) des « européens », soucieux grâce à lui de faire l'Europe, mais en faisant semblant de ne pas la faire, afin de rallier les suffrages des mous, voire ceux de ses adversaires, et d'obtenir la ratification ; 2°) des adversaires de l'Europe soucieux de faire semblant de faire l'Europe afin d'empêcher qu'elle se fasse. Parmi ces derniers, beaucoup croyaient sincèrement que l'on pouvait et devait réaliser l'unification économique de l'Europe, sans unification politique. D'autres entendaient seulement donner le change aux aspirations des « européens », afin de les neutraliser, et de bloquer ainsi le destin du projet européen. Le texte touffu et cabalistique de notre Traité donc est le produit du complexe brassage de deux distinctes couches de rédaction, qu'une exégèse un peu minutieuse pourrait avec fruit s'exercer à isoler l'une de l'autre. Mais qu'est-ce donc qui, au regard du projet européen, finalement l'emporte, de l'actif ou du passif de l'opération ? Le marché commun, tel qu'on nous l'annonce, est-ce l'Europe ? ou bien un ersatz d'Europe, un cadeau empoisonné que les adversaires de l'Europe tendraient à ses champions ? Pour en pouvoir mieux décider, brossons maintenant un rapide inventaire de l'une, puis de l'autre colonne de son bilan.

ENTRAVE A L'EUROPE ?

Il est frappant — et troublant — de noter qu'au Palais-Bourbon le Traité instituant la Communauté Economique Européenne a pu être ratifié le 9 juillet 1957 à la confortable majorité de

342 voix contre 234, par une Chambre dont cependant — si l'on en juge d'après les étiquettes partisanes — la composition se trouvait être beaucoup moins favorable au projet européen que celle de la précédente assemblée, qui trois ans plus tôt, le 30 août 1954, avait par 319 voix contre 264 seulement, repoussé la Communauté Européenne de Défense. Celle-là comptait en plus 50 députés communistes et une cinquantaine de poujadistes, contre seulement en moins 41 républicains sociaux non membres du gouvernement. Parmi les députés des autres partis, serait-ce donc qu'un massif mouvement de conversions européennes expliquerait le paradoxe de ces deux scrutins comparés ? Il serait naïf de l'imaginer. En réalité, la plupart de ceux qui, anciens adversaires de la C. E. D., ont ratifié le Traité de marché commun, n'ont nullement entendu s'infliger à eux-mêmes un quelconque démenti. Ils se sont voulus, ils se sont crus fidèles à quelque droite ligne de leur façon. S'ils ont approuvé le marché commun, c'est qu'à leurs yeux le marché commun n'a rien à voir avec ce que nous avons nommé « le projet européen ». Ratifiant le Traité de Rome ils n'ont pas estimé donner le moindre gage au fédéralisme. Pour eux le Traité de Rome concerne exclusivement le commerce international. Même au plan purement économique, n'est-il pas au reste d'une assez souple facture pour n'engager définitivement pas grand chose ? Etait-ce vraiment la peine, pour si peu, de faire tomber le gouvernement ? On m'a rapporté — je ne puis garantir l'authenticité du propos, mais il est tout à fait plausible — qu'après avoir pris connaissance, au printemps dernier, du texte du Traité, le Général de Gaulle se serait écrié devant un groupe de députés républicains sociaux qui, anxieux, le consultaient : « Eh bien ! quoi ? ce traité, on peut bien le voter : il n'y a rien dedans ! » De moins candides mobiles ont inspiré sans doute plus d'un vote favorable inattendu. Le marché commun — qui même au plan économique ne concède peut-être pas grand chose qu'il ne permette plus ou moins de reprendre en chemin, et rien du tout au plan politique, n'offre-t-il pas une bonne occasion de canaliser sur une voie de garage l'aspiration à l'unité de l'Europe ? A l'opinion publique nous offrons la promesse — vague au reste à souhait — d'une unification économique qu'en principe nous aussi reconnaissons bénéfique, et pour cela nous faisons l'économie de toute mesure d'intégration politique. Si nous réalisons ou du moins promettons de réaliser ainsi

sans lui son but le plus important, nous disqualifions le fédéralisme en le rendant inutile.

Quant aux « européens », tous évidemment souhaitent, entre autres formes d'intégration, celle du *marché* des Six. Mais le Traité, tel qu'il se présente, les a tous plus ou moins déçus et inquiétés. Ils ne l'ont pas accueilli sans quelque froideur, plus ou moins sévère et plus ou moins tenace, selon les nuances de leurs tempéraments. Presque tous l'ont soutenu sans doute, mais plus encore parfois par crainte des conséquences d'un échec éventuel du Traité que par confiance dans le système qu'il instaurait. A force d'avoir milité pour sa ratification, la plupart se sont ensuite pris au jeu ; ils ont franchement et raisonnablement pris leur parti de ce qui les avait initialement désappointés. L'affaire maintenant est classée à leurs yeux, et puisque Traité de Rome il y a, le marché commun devient le nouveau tremplin sur lequel ils vont prendre appui pour imprimer à l'Europe l'élan qui la doit porter vers des progrès ultérieurs. D'autres pourtant — moins accommodants, plus doctrinaires, plus intransigeants —, la colère n'a nullement encore désarmé. Le plus notoire d'entre eux est l'Italien Altiero Spinelli, qui demeura plus de quinze ans dans les geôles fascistes, et qui maintenant représente indiscutablement l'une des plus fortes têtes — cerveau et caractère — du mouvement pour l'Europe. M. Altiero Spinelli a lancé voici un an contre les mitigations, les lenteurs, les prudences, voire les camouflages et les mensonges de « l'Europe des gouvernements » un manifeste très vigoureux, et, peu après, ce mouvement du « Congrès des peuples d'Europe » qui tenait en décembre dernier, à Turin, sa première session générale. Révolutionnaires européens, ceux-là dénoncent dans les Traités de Rome les tares classiques du réformisme. Pour eux le marché commun n'est là que pour tromper les aspirations européennes des peuples. Nous ne toucherons pas — disent-ils — à cet os fade et dénudé que l'on nous jette pour nous empêcher de mordre — ou nous faire avaler de travers. Ce n'est plus désormais qu'en dehors des conférences officielles, et des caricatures d'institutions européennes qu'elles instaurent les unes après les autres, à l'écart de l'action des gouvernements, et contre eux, par une action populaire et révolutionnaire victorieuse, que l'Europe garde chance de se faire.

Entre d'une part le loyal acquiescement au Traité des « européens » qui ont choisi de jouer le jeu, et s'attellent à la mise en

œuvre du marché commun superbement et d'autre part le refus où, s'entête Altiero Spinelli, la différence est d'attitude politique et pratique, non de conception profonde du « projet européen ». Elle est dans la ligne de conduite choisie, plus que dans le jugement porté sur le Traité, qui d'emblée a déçu ceux-là même qui, dans le feu de l'action, oublient aujourd'hui de bonne grâce leur première réaction. Réticences des uns, bouderie des autres, colère tenace d'une troisième catégorie d'« européens » procèdent des mêmes raisons, qu'aucun optimisme de commande ne nous justifierait de passer ici sous silence.

Dressons maintenant le catalogue des reproches que les « européens » adressent au Traité :

1°) Il est interminable, compliqué, impossible à démêler. Ce n'est pas ainsi que se présentaient les grands textes qui ont signifié, et qui ont fait les grandes mutations de l'histoire. Il y avait en eux une autre concision, une autre force ! (1). Ils rendaient un tout autre son ! Voici donc que l'Europe encore en gestation tombe la tête la première dans le byzantinisme, dont elle devait sauver les nations européennes ? Qu'est-ce que cette salade d'éloquentes déclarations de principe, de minuscules et parfois ridicules détails de réglementation, de platoniques protestations de bonnes intentions, de règles techniques de désarmement économique, de vœux pieux, de principes et d'exceptions aux principes et d'exceptions aux exceptions ? Jamais un article n'affirme quelque chose qu'en quelque autre coin du Traité ne se cache quelque autre article qui en détruise presque toute la portée. Les membres de la Cour de Justice peuvent bien ajuster leurs lunettes ! Ce texte qu'il va leur échoir d'interpréter, c'est un maquis, c'est un labyrinthe, c'est un casse-tête, c'est un rébus. Et son défaut de clarté trahit un défaut de courage, qui condamne l'œuvre par avance.

2°) Le Traité consacre bien le cadre des Six : mais comme à regret, dirait-on. On nous le présente comme une consolation provisoire, en attendant des solutions plus vastes — et pour autant

(1) *Le Monde* du 26 mars 1957 écrivait que les Traités signés au Capitole ne faisaient guère que codifier tant bien que mal une « Europe empirique » et euphémiquement ajoutait « La lecture des textes de l'Euratom et du Marché commun donne évidemment moins de satisfaction intellectuelle que celle du Code civil. »

plus vagues — dont on persiste à cultiver la nostalgie. Ce n'est un mystère pour personne que beaucoup d'allemands surtout, — et le Dr Ehrard en personne — ne se sont que mélancoliquement résignés à l'union douanière continentale, et dans le seul espoir qu'elle pourrait tout de même frayer la voie vers le libre-échange universel. Que donc reste-t-il à ce compte de politique et d'européen dans l'esprit du Traité ? Ses termes sont au reste assez souples et organisent assez de procédures échappatoires pour qu'il soit encore très possible aux anglais d'en gêner à chaque pas l'application, en faisant périodiquement miroiter devant les inconséquentes alouettes que nous sommes quelque projet de « zone de libre-échange », qui remette tout en question, et vide le Traité de son maigre contenu politique positif.

3°) Au regard du principe supranational, le Traité de Rome marque en effet sur le plan constitutionnel, un recul par rapport au Traité de la C. E. C. A. Il n'y aura pas de Haute Autorité du marché commun, mais une commission, qui paraît bien surtout commise à prodiguer ses humbles conseils au Conseil des ministres. Elle « avise » le Conseil. Le Conseil la « consulte ». Elle lui adresse des « recommandations ». Elle lui soumet des « propositions ». Ce n'est qu'exceptionnellement, tardivement, et dans des hypothèses secondaires qu'elle aura pouvoir de décision. L'organe essentiel, dans la Communauté Economique Européenne, est le Conseil des ministres. Il décide parfois — ou plutôt il est prévu qu'il décidera plus tard, après la fin de la première étape — à la majorité qualifiée. Maigre injection de supranationalité, à dose homéopathique : toute illusoire. D'abord parce que les conditions prévues pour que soit réunie la majorité qualifiée confèrent pratiquement le droit de veto à chacune des trois grandes nations de la Communauté, à moins que les trois pays du Benelux ne soient eux-mêmes unanimes à soutenir le point de vue des deux autres grands. Mais surtout parce qu'un Conseil des ministres, même s'il pouvait statuer à la majorité simple, jamais pour autant ne serait un organe supranational. Ses membres le sont aussi bien en effet chacun de son propre gouvernement. Quel est dès lors leur rôle au sein du Conseil ? Est-ce de promouvoir l'intérêt de leur nation, ou celui de l'Europe ? La chose n'est pas précisée, et la constitution de la Communauté montre clairement que l'on s'est bien gardé de clairement tran-

cher ce point. Or il est contraire à la logique élémentaire de la théorie de la règle de la règle des jeux qu'un même joueur puisse jouer dans deux camps à la fois (1). Si c'est du seul intérêt de l'Europe qu'a charge le Conseil, pourquoi l'a-t-on composé de ministres nationaux ? Si c'est l'intérêt de leurs nations respectives qu'y représentent les ministres, qui donc alors incarne et promeut l'intérêt spécifique de la Communauté ?

4°) Presque tout entier, le Traité se résume en un calendrier, un calendrier à surprises, et un calendrier fort étiré. D'un point de vue purement économique déjà, il est des plus discutable que l'échelonnement sur de nombreuses années des mesures d'intégration soit de nature à en atténuer les perturbations. L'euthanasie des autarcies nationales et des structures artificielles et malthusiennes qu'a engendrées la protection impliquerait sans doute que l'on allât vite. Il n'est pas dit que la mort lente et longtemps attendue soit moins cruelle que la mort violente et rapide. René Courtin dans son rapport de 1948 au Congrès des économistes de langue française (2), Marcel Rist dans son analyse des effets du traité libre-échangiste de 1860 (3) ont donné l'un et l'autre en faveur de la méthode rapide et globale des arguments théoriques et des arguments d'expérience qui ne laissent pas d'impressionner. Mais en admettant même que du point de vue économique l'échelonnement des mesures d'intégration soit justifié, il est à craindre qu'à l'opinion publique le Traité qu'elle regarde désormais comme l'étape présente de l'unification de l'Europe laisse supposer que la fédération politique peut elle-même attendre plus de quinze ans. D'ici là l'Afrique pourrait bien être perdue, l'Allemagne s'être politiquement détachée de l'Ouest,

(1) La règle de la règle des jeux, c'est un chapitre relativement vierge, — et capital par les leçons qu'il comporte pour la politique et l'économique — de la théorie des jeux. G. Th. Guilbaud l'a quelque peu abordé dans son rapport au Congrès des Economistes de Langue française de 1955, p. 153 (Cf. *Revue d'Economie Politique*. Si l'on appelle *agent* ludique le sujet d'options ludiques (le joueur) et *personne* ludique le sujet de gain ou de perte (le camp) le premier article de la règle des jeux, c'est qu'il peut bien y avoir plusieurs agents pour une seule personne ludique, mais jamais pour un seul agent, plusieurs personnes ludiques. Autrement le jeu est absurde. Cela condamne la participation ouvrière à la gestion, le Conseil Economique et le Conseil des Ministres de la Communauté Economique Européenne.

(2) René Courtin : « Le Problème de l'Union Economique Européenne », *Revue d'Economie Politique*, 1948, p. 366.

(3) Marcel Rist : « Une expérience française de libération des échanges au XIXe siècle, Le traité de 1860 », *Revue d'Economie Politique*, 1956, p. 902.

la France s'être enlisée dans l'impuissance gouvernementale. Cependant les clauses de sauvegarde donnent le sentiment que l'on se réserve de revenir sur les options effectuées, voire sur les décisions prises. Quoi que l'on pense du point de vue technique des délais d'intégration et des clauses de sauvegarde, du point de vue politique elles ne peuvent avoir, pour l'opinion publique, que des résonances très fâcheuses et démoralisantes.

5o) C'est une sorte de clause de sauvegarde — d'ailleurs obscure — que la solution implicite qui rend à l'Allemagne sa parole, dans l'hypothèse de sa réunification. N'était-ce pas précisément surtout pour l'éventualité d'un retour à l'unité allemande qu'il apparaissait indispensable à la sécurité de l'Europe et du monde libre que l'Allemagne fût d'avance solidement, indissolublement attachée à l'Ouest ? Les négociateurs allemands — dont les intentions profondes ne sont point suspectes, et qui sûrement désirent engager toute l'Allemagne pour toujours — ont invoqué pour lui réserver cependant en droit cette faculté de retrait, les susceptibilités de l'opinion publique d'Outre-Rhin. Quant à leurs partenaires, plutôt que de se montrer intraitables sur ce point, et d'obtenir coûte que coûte des Allemands un engagement définitif et sans équivoque en en payant le prix, ils ont préféré profiter de cette requête allemande pour requérir en échange des exceptions de faveur et des échappatoires à leur profit réel ou supposé (1).

(1) J'ai reproduit ici l'argument tel qu'il est fréquemment présenté par les adversaires français du traité, tant antieuropéens qu'ultraeuropéens. Mais, — renseignements pris — on ne saurait avec équité reprocher au Traité de Marché Commun la faculté de retrait qu'il laisse subsister pour la République Fédérale en cas de réunification allemande ; car celle-ci — si étrange que cela puisse paraître — s'applique très généralement à tous les traités conclus par l'une ou l'autre des deux Allemagne, et résulte du statut international tout à fait spécial, précaire, ambigu qui est celui de l'Allemagne depuis les accords de Postdam. (On ne lui connaît d'analogues que celui des deux Vietnam, et celui des deux Corée.) On considère que la reconnaissance par les Occidentaux de la République Fédérale, par l'Est de la R. D. A., n'a pas abrogé les accords de Postdam, et qu'en cas de réunification l'on se retrouverait par conséquent devant une totale table rase juridique : tous les traités conclus par les deux républiques seraient caducs, et tous leurs partenaires s'en trouveraient déliés, comme l'Allemagne elle-même. Sans doute la réunification implique-t-elle le consentement de l'unanimité des Quatre grands, donc de la France, qui par conséquent ne pourrait voir sans son consentement l'Allemagne réunifiée : et garde donc la faculté d'y poser ses conditions. Mais les quatre autres partenaires de l'Allemagne au Traité pourraient théoriquement voir celui-ci tomber, sans qu'ils aient été appelés à y consentir ; et cela est évidemment tout à fait anormal. Aurait-on pu demander à la République Fédérale de renoncer elle-même, par une clause spéciale du Traité, à cette faculté de retrait en cas de réunification qu'elle tient de son statut

La France en particulier (1) semblait surtout animée du souci de ne pas se trouver contrainte d'opérer avant la mise en œuvre du marché commun la nécessaire dévaluation devant laquelle elle reculait depuis la guerre de Corée, et qu'elle a d'ailleurs faite depuis lors, insuffisante, et dans un si mauvais contexte social et financier qu'elle est déjà probablement à recommencer. Tout cela ne suggère-t-il pas la pusillanimité fondamentale, l'absence de vues d'ensemble, et l'absence de vues d'avenir tant soit peu lointaines, de ce Traité de Rome : résultante informe d'une foule de petits marchandages incohérents ?

6°) Si le marché commun vraiment était le droit chemin pour aller à l'Europe, cela voudrait dire que l'intégration économique est le moyen, et la fédération politique son résultat éventuel, épiphénoménal et superfétatoire. Or, c'est exactement le contraire qui est vrai. L'intégration économique n'est pas concevable à moins que ne la soutienne quelque esprit patriotique européen, appuyant la contrainte efficace d'une autorité commune autonome et dotée de larges pouvoirs. Le Traité de Rome proclame — à terme il est vrai — des ambitions économiques audacieuses. Mais aux organes qu'il établit pour les réaliser, il ne confère ni la structure, ni l'indépendance, ni les pouvoirs nécessaires. Lui-même ne sera pas appliqué, il n'y aura jamais de marché commun, si l'on se contente de ses dispositions constitutionnelles. Le marché commun n'est pas compatible avec des souverainetés nationales incontrôlées en matière de politique monétaire, de politique financière, de politique fiscale (2), de politique d'investissement, de politique sociale, etc... C'est-à-dire qu'il

international ? Il est très probable qu'elle-même n'en avait pas le pouvoir, car le statut futur de l'Allemagne dépend du futur traité de paix, donc des Quatre grands alliés, et non du tout, en théorie, des deux républiques allemandes... mais ce ne sont là que menus jeux de juristes.

(1) Il s'agit ici du gouvernement français, et non personnellement du principal négociateur qu'il avait délégué à Val Duchesse ; M. Robert Marjolin. On se souvient combien fortement et courageusement celui-ci avait, en effet, dès 1955, montré qu'il fallait dévaluer le franc.

(2) Un seul exemple : tant que les nations-membres conserveront leur pleine souveraineté en matière fiscale, cependant qu'à l'intérieur de la communauté les transferts de capitaux seront libérés, il sera à tout moment loisible à chacune d'elles d'attirer les capitaux en provenance des autres, rien qu'en abaissant le taux de ses impôts sur les revenus des valeurs mobilières (ou sur les bénéfices des sociétés) ; et de redresser ainsi — tout provisoirement, et de la façon la plus malsaine, mais à coup sûr et à volonté — sa balance des comptes.

n'est pas concevable qu'il fonctionne — et bien moins encore qu'il s'instaure — sans que l'on ait au préalable mis en place un gouvernement supranational de la Communauté (1). Tel quel, le Traité du marché commun n'est qu'une impasse, et dans cette impasse il engage tout le projet européen, qui risque de sombrer avec les ambitions purement économiques qu'il a posées sans prévoir les moyens constitutionnels et politiques de leur réalisation.

ETAPE DE L'EUROPE ?

Les défauts, les dangers que nous venons de dire sont réels. Les méconnaître ou perdre de vue ne les ferait que redoubler. Mais voyons maintenant l'autre face des choses. Elle appelle des développements plus brefs, car — maintenant que les « européens » ont digéré leurs déceptions initiales — elle est parmi eux la plus commune, et ses thèmes plus obvies sont aussi bien plus familiers à l'opinion publique.

1°) Après le coup sévère qu'avait porté à l'idée européenne le rejet de la Communauté de Défense, et dont elle aurait pu très bien ne se relever jamais, le difficile, l'essentiel était de retourner la vapeur. C'est ce qu'a fait le Traité de Rome. Ainsi l'a senti l'opinion publique. De ce Traité que volontiers les champions de l'Europe trouvent pusillanime (pour ses dispositions constitutionnelles surtout), elle ne retient que l'orientation européenne essentielle, et l'audace des intentions proclamées comme des objectifs assignés. Le Traité de marché commun a rétabli l'idée européenne au premier plan de l'actualité politique. Il a remis sur la sellette le projet européen.

2°) L'unification économique de l'Europe, cela tout de même a l'avantage de toucher plus ou moins directement, dans ses intérêts immédiats, presque tout le monde. L'opinion publique s'en trouve tout entière secouée de remous européens, pour la pre-

(1) Au meeting de la Mont Pelerin Society du Professeur Hayek, à Saint-Moritz au début de septembre 1957, Gottfried von Haberler disait du marché commun : *If it is carried out it probably means an improvement : more trade creation than trade diversion. But don't forget that it is a very large « if ».*

mière fois avec cette ampleur. Elle a réagi plus vivement, plus largement, et de façon plus favorable à l'Europe que jamais elle n'avait fait auparavant.

3°) La Communauté Economique Européenne consacre de nouveau le cadre des Six. Dès à présent les Six ne sont plus le territoire de la seule C. E. C. A., mais celui de trois communautés qui en annoncent d'autres, et la fédération politique éventuellement. Pourvu qu'il ne minore en rien les liens que les Six viennent de conclure entre eux, un quelconque traité de commerce d'esprit libéral avec la Grande-Bretagne n'a rien que de souhaitable, et le marché commun peut donner en ce sens une impulsion décisive et irremplaçable. Et ne peut-on pas largement compter sur les intérêts privés nationaux — particulièrement français — pour empêcher jalousement que de tels avantages soient consentis à l'Angleterre, que la cohésion et l'autonomie de la Communauté des Six s'en puissent trouver mises en péril ?

4°) S'il est exact que le montant des contributions actuellement prévues pour l'équipement des T. O. M. est ridicule il n'en reste pas moins que le Traité consacre le principe de la prise en charge commune de la mise en valeur de ces territoires. Et cela est inestimable.

5°) On peut certes regretter la longueur — et l'élasticité — des délais assignés par le Traité à la réalisation du marché commun. Mais en la matière, les délais d'exécution parfois importent moins que le caractère irrévocable des décisions une fois prises. La Communauté que prévoit le Traité n'avance certes que lentement, mais à chaque étape franchie elle coupe derrière elle presque tous les ponts. D'ores et déjà les nations membres sont engagées pour une durée illimitée. Elles ne peuvent plus juridiquement revenir sur le principe même du Traité (sauf à imaginer l'hypothèse d'une unanimité presque inconcevable ; et sauf aussi, pour l'Allemagne, l'éventualité — très théorique — de sa réunification). La France se voit consentir des liberté certes tout à fait exorbitantes, mais qui, semble-t-il, ne peuvent plus jamais renaître, une fois que sa situation monétaire et sa balance des comptes extérieurs auront été reconnues assainies. Le Traité permet fréquemment d'allonger beaucoup les délais de réalisation d'un progrès, mais en général

il interdit de revenir sur les progrès déjà accomplis. Et si la première étape comporte un calendrier très extensible, en revanche, il n'y a plus pour les signataires aucun moyen d'éluder, sans violer le Traité qui les engage, l'échéance des quinze ans qui marque la fin de la période transitoire.

6°) S'il est vrai que formellement la constitution de la Communauté Economique Européenne sera moins supranationale que déjà n'est celle du marché commun du charbon et de l'acier, cette supranationalité à plus faible dose en revanche aura un champ d'exercice beaucoup plus vaste. L'extension à toute l'économie du principe du marché commun fait disparaître le système de l'intégration dans un seul secteur, instauré en 1952, et dont l'anomalie fondamentale obscurcissait les objectifs et limitait sérieusement la liberté de décision de la Haute Autorité de la C. E. C. A. Finalement, même si l'on s'en tient aux termes du Traité, mais à condition que l'on utilise bien toutes les armes — parfois obscures, camouflées, invisibles à l'œil nu — dont il a pourvu les organes du marché commun, la part consentie à la supranationalité sera peut-être nettement plus étendue qu'une lecture superficielle du Traité ne le pouvait faire supposer (1).

7°) Surtout il nous faut ici retenir la leçon que nous a si vertement donnée M. Bourguiba, avec sa conception « dynamique » des traités internationaux. Il est bien vrai que la réalisation pratique du marché commun implique plus de supranationalité que n'en prévoit le Traité : qu'elle implique à vrai dire l'autorité politique fédérale qu'il ne prévoit pas. Mais le Traité engage les Etats-membres à réaliser le marché commun. Ne peut-on faire alors confiance à la fonction pour susciter, — au fur et à mesure qu'elle-même en rendra manifeste le besoin — le développement, le renforcement des organes ? Le Traité de Rome ne réalise pas la fédération de l'Europe, mais il fixe des objectifs dont elle est la condition. La mise en œuvre du Traité fera progressivement

(1) Le *traité* foisonne de petites ressources cachées parmi les chausse-trappes, que l'on fera bien de dégager et d'exploiter. René Courtin en a découvert une très importante dans l'article 169 du Traité, qu'il commente ici-même *infra*, p. 302 Cf. encore, bien que son interprétation paraisse hélas juridiquement contestable, l'interprétation de l'article 240 par notre collègue Guy Héraud (*L'Etudiant en droit* janvier 1958).

apparaître sa nécessité, et l'on ira bien alors chercher des bœufs pour les atteler à cette charrue incapable de se mouvoir seule, mais que l'on s'est d'avance interdit de laisser s'embourber (1).

TREMPLIN POUR L'EUROPE

De ceux qui, pour l'accomplissement du « projet européen », redoutent le marché commun comme une entrave, ou de ceux qui résolvent de miser sur lui, pourquoi faudrait-il que les uns eussent tort et les autres raison ? Rien jamais n'est tout à fait faux en politique, à moins que le principe de non-contradiction. Le Traité de Rome est une arme à double tranchant. Toute la question est de savoir de quel côté l'on en usera. Ce traité si mal fait sera ce que nous en ferons. Ou bien il ne sera pas appliqué, ou bien au contraire il sera dépassé, et jouera dès lors le rôle de tremplin pour de nouveaux bonds en avant dans l'accomplissement du projet européen.

Voici pour cela quelles conditions essentielles me paraissent indiquées.

1°) Il faut d'urgence une capitale unique aux trois communautés des Six : et que ce ne soit pas Strasbourg, pour qu'elles ne se trouvent pas exposées à la contagion délétère du Conseil de l'Europe et des organisations des Quinze. Il semble qu'il serait fâcheux aussi de situer la capitale de l'Europe à l'ombre d'une grande métropole nationale. Le glacis de Luxembourg ne paraît-il pas le lieu le plus adéquat pour que l'Europe se trouve dotée d'une capitale neuve, indépendante, centrale, et rayonnante ?

2°) Dès que possible, il conviendra de mettre à profit l'invitation que contient le Traité lui-même — dans celle de ses dispositions que de toutes peut-être est la plus positive — à procéder à l'élection au suffrage universel de l'assemblée commune des

(1) Article 138 du Traité, à vrai dire bien décevant puisqu'il confie à la première Assemblée, qui n'est pas directement élue, le soin de prévoir elle-même les modalités de l'élection de celle qui lui devra succéder.

trois Communautés (1). Pour que l'assemblée européenne se puisse affirmer vis-à-vis des parlements nationaux, il importe qu'elle soit non moins qu'eux-mêmes démocratiquement et directement élue. Chaque homme, chaque femme des six nations auront ainsi pour la première fois l'occasion de faire acte de citoyens européens. La portée morale d'un tel événement, véritablement historique, ne saurait être exagérée. Mais il conviendrait à mon avis que l'élection se fît au scrutin uninominal, dans le cadre des vastes circonscriptions que dicterait au demeurant le petit nombre des députés européens attribués à chaque nation : de telle sorte que puissent se présenter et être choisis des hommes neufs et complètement indépendants des partis politiques nationaux (2).

3°) Il est très important que les divers gouvernements délèguent au Conseil des ministres un seul ministre, toujours le même, spécialement et exclusivement chargé des affaires européennes, et que ce soit en quelque sorte un ministre permanent, que l'on ne remplace pas à chaque crise ministérielle. On peut alors espérer que les ministres délégués au Conseil formeront une équipe cohérente et stable, capable d'élaborer et de poursuivre une politique autonome et continue.

4°) Il importe surtout que la Commission s'affirme avec vigueur, et d'emblée outrepasse les limites du rôle effacé à quoi le Traité semble l'avoir voulu réduire. Le fait que l'on ait à la tête de la Commission placé deux des principaux négociateurs du Traité — MM. Hallstein et Marjolin — pourrait bien en principe être jugé contestable, n'était la haute valeur personnelle de l'un et de l'autre. Si en général il paraît discutable de confier l'application d'un traité à ceux qui l'ont rédigé, l'on peut dans le cas présent faire confiance aux deux ex-négociateurs pour savoir réussir le très difficile changement de rôle qui leur est imposé. Hier, dans la négociation, chacun d'eux représentait son propre

(1) Si l'Europe doit un jour sortir du Marché commun, il faudra vraisemblablement avant cela que tôt ou tard se produise quelque rupture plus ou moins révolutionnaire avec la légalité du traité. Sera-t-elle l'œuvre de l'Assemblée Commune, de la Commission, voire du Conseil des Ministres, ou des trois ensemble ? Ou viendra-t-elle de l'expérience, du peuple lui-même ?

(2) Est-il permis d'imaginer que cette assemblée élue — renouvelant un grand exemple historique — décide un jour de s'ériger elle-même en Assemblée Constituante Européenne ? (Cf. Daniel Villey « Pour une Constituante Européenne » *Bulletin des Transports*, janv. 1952).

gouvernement : ensemble maintenant ils représentent l'Europe en face des six gouvernements nationaux. Négociateurs, ils avaient à concilier les points de vue des nations partenaires : ils doivent maintenant leur imposer un point de vue supérieur. Leur rôle naguère était de s'effacer personnellement : il est maintenant de s'affirmer hautement. Leur tâche était de fixer un texte : elle est maintenant de mettre en mouvement une institution, et de dépasser le Traité signé (1).

5°) S'il paraît souhaitable que soit conclus un jour ou l'autre des accords commerciaux préférentiels (2) avec certains pays européens qui ne sont pas membres du marché commun, il ne faut absolument pas tolérer que les négociations qui se déroulent en ce sens remettent en question l'intégration du marché des Six, et la constitution de la Communauté Economique Européenne. Il importe en particulier que toutes les négociations relatives à la zone de libre-échange soient pratiquement menées non par les gouvernements, mais par la Commission de la C. E. E. (3).

6°) Il faudrait surtout ne pas aller croire que c'est arrivé, et prendre jamais la réalisation du marché commun pour l'accomplissement du projet européen. Sur la lancée du Traité de Rome, dès que possible devront être enfin satisfaites ses primordiales exigences militaires, diplomatiques, politiques.

(1) Il faudra que M. Hallstein sache désormais résister aux projets anglais, après avoir tant fait pour que le Traité ne leur ferme pas la porte ; et que M. Marjolin s'oppose efficacement à ce qu'il soit fait usage des clauses de sauvegarde qu'il s'est donné tant de mal pour obtenir.

(2) Il n'y aura pas de Zone libre échange, parce que la notion même de « zone » de libre échange est absurde et contradictoire. Le libre échange peut se concevoir dans le cadre de l'univers en régime de laissez-faire, ou bien dans le cadre d'un marché national ou plurinational organisé, soumis à une seule autorité politique. Mais non pas dans le cadre d'une « zone » c'est-à-dire d'un espace géographique qui ne soit pas un espace politique. La zone de libre échange européenne ne se fera pas, mais quelque chose sans doute se fera pour relâcher le protectionnisme entre la Grande-Bretagne et le Continent, à condition toutefois que le marché commun des Six s'organise d'abord fortement. Le pis que pourrait produire le mystique de la zone de libre échange des Quinze, ce serait de faire dégénérer le marché commun en zone de libre échange des Six.

(3) A la différence de la Haute Autorité de la C. E. C. A., la Commission de la Communauté Economique Européenne n'est pas juridiquement qualifiée pour conclure des traités. Mais, il y a le droit et le fait. Et quand le droit est déficient, il appartient à la pratique de le suppléer. Il importe qu'en fait le régime des relations économiques des Six avec la Grande-Bretagne fasse l'objet non de négociations multilatérales, mais d'accords bilatéraux entre le Royaume Uni et les organes de la Communauté.

A ces conditions-là, le Traité de marché commun, qui pourrait fort bien être le tombeau du projet européen, peut encore aussi bien marquer, pour la grande Histoire, l'éclosion de l'Europe.

Lozère-sur-Yvette, janvier 1958.

Daniel VILLEY.

ÉTAPES DE L'EUROPE

Le cloisonnement étroit des économies européennes à l'issue de la deuxième guerre mondiale n'était pas seulement le reflet des dislocations profondes apportées par le conflit, mais aussi l'héritage de la période d'entre-deux guerres, particulièrement néfaste pour le développement économique.

Entre 1920 et 1940, l'Europe avait souffert non seulement des pratiques nationalistes des nouveaux Etats issus de la paix de Versailles, de la parcellisation des marchés austro-hongrois et balkanique, de l'isolement de la Russie, mais encore des manipulations monétaires, des déséquilibres créés par le poids des Réparations et de la vague de protectionnisme mondial déclenchée par le Hawley-Smoot Tariff Act américain de 1930 et, surtout, par l'échec de la Conférence économique de Londres en 1933. Tous les pays européens s'étaient lancés dans une application de plus en plus généralisée des tarifs douaniers excessifs, des restrictions contingentaires à l'importation et à l'exportation et des réglementations de change (souvent à cours multiples) assaisonnées de clearings bilatéraux. Ce qui restait du commerce intra-européen à la fin des années 1930 se trouvait étroitement ligoté par un système d'arrangements bilatéraux à court terme, dépourvu de toute stabilité, interdisant tout dynamisme.

Il était évident, pour ceux qui avaient la responsabilité de restaurer les économies européennes après la guerre, que le cloisonnement existant devait disparaître. Des efforts furent entrepris d'abord sur le plan universel et mondial ; ils avaient déjà, pendant les hostilités, fait l'objet de pourparlers approfondis qui, après Bretton-Woods, aboutirent, le 22 juillet 1944, à la signature de l'accord constitutif du Fonds Monétaire International et de la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement. L'objectif poursuivi par cet accord était de sortir du système bilatéral antérieur en mettant sur pied un régime

d'échanges et de paiements multilatéraux capable, tout en évitant les écueils de la déflation et de l'inflation, d'interdire en pratique la discrimination. Cet objectif ambitieux n'a cependant pas pu être atteint par la machinerie du Fonds Monétaire International. L'organisation du Fonds ne fut en place que dans le courant de l'été 1946 et ne commença à opérer, sur les transactions de change, qu'en mars 1947. Entre-temps, l'Europe avait été confrontée avec des problèmes économiques effroyables, qu'il avait fallu résoudre tant bien que mal en recourant au mécanisme bilatéral existant.

Les dispositions du Fonds Monétaire avaient d'ailleurs, par leur insistance sur la stabilité des changes, entraîné un renforcement des méthodes de réglementation des échanges et les clauses d'exception liées au déséquilibre persistant de la balance des paiements étaient pratiquement utilisées par tous les pays européens.

On tenta de remédier aux lacunes de l'accord constitutif du Fonds Monétaire par la création d'une organisation mondiale du commerce. Ce fut l'œuvre de la Conférence de La Havane, en 1947 et 1948, qui aboutit à la rédaction d'une charte du commerce international codifiant les règles de non-discrimination, d'égalité et de fair-play susceptibles de garantir le développement libre et harmonieux des échanges. Cette Charte fut signée le 24 mars 1948 par les représentants de 52 Gouvernements, mais elle n'a encore été ratifiée par aucun Etat, sauf le Libéria. Afin d'éviter qu'elle restât lettre morte, 18 des Etats signataires (ce nombre s'est ensuite agrandi jusqu'à 35) avaient cependant décidé d'appliquer entre eux les clauses les plus importantes de la Charte en matière commerciale et les avaient incorporées dans l'Accord général sur les Tarifs douaniers et le Commerce (le G. A. T. T.) qui serait appliqué sans attendre les ratifications.

L'un des résultats les plus marquants du G. A. T. T. a été l'action de grande envergure entreprise en 1947 à Genève et poursuivie en 1949 à Annecy, puis en 1951 à Torquay et en 1956 à Genève, en vue de la réduction et de la stabilisation des droits de douane. A l'issue de ces quatre Conférences tarifaires, les taux des droits de quelque 60 000 positions, affectant environ 50 % du commerce international des pays membres, ont été réduits ou consolidés. L'on a obtenu ainsi dans l'application des droits de

douane une stabilité relative qui s'est révélée très précieuse pour le commerce mondial.

Cependant, l'absence de ratification parlementaire de la Charte de La Havane et du G. A. T. T. a causé une précarité dangereuse, d'autant plus qu'elle est le reflet de la puissance politique des tendances protectionnistes dans les différents pays du monde. De plus, les nombreuses exceptions à l'interdiction de principe des restrictions quantitatives admises par le G. A. T. T., et particulièrement l'interprétation large donnée à la clause d'exception pour déséquilibre des paiements, ont permis le maintien dans les relations commerciales internationales de nombreuses et importantes mesures de restriction discriminatoires.

***

Il résultait assez nettement des deux expériences du F. M. I. et du G. A. T. T. que les solutions de caractère universel et mondial ne permettraient pas de résoudre assez rapidement le problème d'une normalisation des échanges européens. La disparité de situation des différents pays, le jeu perpétuel des clauses d'exception et l'absence de réciprocité de fait rendaient théoriques les grands principes inscrits dans les chartes de fondation. Il fallait être pratique et efficace. Un certain nombre d'initiatives régionales prouvaient que d'autres méthodes donneraient des résultats.

La première de ces expériences fut le Benelux. Déjà, le 21 octobre 1943, les Gouvernements en exil des Pays-Bas, de la Belgique et du Luxembourg avaient signé à Londres un accord de paiement fixant le taux de change des transactions entre leurs économies, le niveau des crédits mutuels que leurs banques centrales pouvaient se consentir et la machinerie administrative pour le fonctionnement de l'accord. Le 3 septembre 1944, les mêmes Gouvernements convenaient de conclure entre leurs trois pays une Union Douanière susceptible de se transformer ultérieurement en Union Economique et comportant la suppression, entre leurs territoires, de la perception de tous les droits de douane, en même temps que l'établissement d'un tarif douanier commun à l'égard des pays tiers.

Le traité d'Union Douanière n'entra pas immédiatement en vigueur à cause des événements militaires et des destructions

graves subies par l'économie néerlandaise. Toutefois, les trois Gouvernements de Benelux décidèrent, le 14 mars 1947, que l'unification douanière serait réalisée et mise en vigueur le 1er janvier suivant. En même temps, un accord commercial bilatéral permettait d'élargir les contingentements réciproquement ouverts. L'accord de Préunion du 15 octobre 1949 établissait le principe de la suppression complète des restrictions quantitatives et ce principe fut très rapidement appliqué jusqu'à atteindre 98 % des échanges. Les restrictions monétaires entre les Pays-Bas et l'Union Belgo-Luxembourgeoise furent pratiquement supprimées pour les transactions courantes à partir de juillet 1950.

Ainsi, en moins de quatre années, un marché commun de 19 millions de consommateurs avait été créé et, si des exceptions en matière agricole et des divergences fiscales entraînaient le maintien d'un cordon douanier, l'essentiel de l'économie de trois pays se trouvait unifié. Sans toucher à la souveraineté des Etats, des méthodes empiriques et pratiques permettaient d'assurer une suffisante cohérence des politiques économiques et financières fondamentales pour en assurer le fonctionnement normal. La preuve en a été administrée en 1953, lorsque la divergence profonde du niveau des salaires mit un moment cet équilibre en danger et lorsque le Protocole de La Haye du 23 juillet 1953 mit au point les procédés d'ajustement qui, en fort peu de mois, mirent fin à la crise.

Les résultats concrets de l'Union Benelux apparaissent dans les deux tableaux statistiques ci-dessous, dont il résulte que le commerce entre les partenaires a pratiquement triplé pendant les huit premières années, tandis que, corrélativement, leur commerce avec les tiers faisait plus que doubler d'importance.

L'expérience de leur intégration et son succès poussèrent les Gouvernements de Benelux à se faire les champions du multilatéralisme des échanges et des paiements. Déjà pendant l'été de 1947, ils mirent en avant un plan de compensation des soldes bilatéraux d'accords de paiements entre pays européens. Cette initiative échoua malheureusement dans le climat défavorable créé par la crise du plan de convertibilité britannique. Il fut cependant possible de signer, le 18 novembre 1947, un premier accord de compensation monétaire multilatérale entre les trois pays de Benelux, la France et l'Italie. La Bizone anglo-américaine de l'Allemagne s'y joignit rapidement. Le système était cependant

Commerce intra-Benelux

(*En millions de francs*)

Année	Courant Nord-Sud (Importations de l'UEBL en provenance des Pays-Bas)	Courant Sud-Nord (Importations des Pays-Bas en provenance de l'UEBL)
1948	7.189	12.099
1950	9.779	18.909
1951	13.916	23.339
1952	16.216	19.087
1953	16.619	20.475
1954	17.068	24.222
1955	18.811	29.011
1956	21.363	35.077
1956 / 1948	297 %	290 %
1956 / 1950	218 %	186 %

Source : *Bulletin trimestriel de Statistique Benelux.*

Commerce de Benelux vis-à-vis des pays tiers

à l'exclusion du commerce intra-Benelux

(*En millions de francs*)

Année	Importations	Exportations
1948	149.764	100.508
1950	171.205	125.140
1951	217.106	191.777
1952	198.050	192.509
1953	201.901	183.392
1954	228.339	194.479
1955	254.034	225.813
1956	292.780	246.251
1956 / 1948	195 %	245 %
1956 / 1950	171 %	197 %

Source : *Bulletin trimestriel de Statistique Benelux.*

fort modeste et se limitait à certaines opérations qualifiées de « compensations de première catégorie ». Cela n'empêcha pas les autres pays de l'O. E. C. E. de se joindre au premier groupe en octobre 1948, dans le cadre de l'arrangement pour les paiements et compensations intra-européens.

Il est impossible de décrire ici en détail le cheminement progressif du multilatéralisme européen des paiements au travers des étapes successives des deux arrangements de paiements et de compensation intra-européens d'octobre 1948 et de juillet 1949, pour aboutir à l'Accord de Paiements européen du 19 septembre 1950, constitutif de l'Union Européenne de Paiements.

Il faut au préalable décrire l'action de l'O. E. C. E., au sein de laquelle ces arrangements furent négociés et conclus.

***

Le discours historique du Général Marshall, Secrétaire d'Etat américain, prononcé à Harvard le 7 juin 1947, invitait les pays européens à s'unir et à coopérer étroitement pour résoudre en commun les problèmes effroyables que la dislocation économique de l'Europe, issue de la guerre, avait posés. Il promettait une aide généreuse, à charge du budget américain, pour appuyer vigoureusement l'effort commun de réhabilitation.

Les Ministres des Affaires étrangères du Royaume-Uni et de la France, MM. Bevin et Bidault, répondant à cet appel, convoquèrent aussitôt à Paris une conférence des Gouvernements européens. Il est bon de rappeler que cette invitation fut adressée à tous les pays de l'Europe, de part et d'autre du rideau de fer, et que le Gouvernement tchécoslovaque l'accepta avant d'être obligé par Moscou de la rejeter. Dix-sept pays européens participèrent donc à la conférence de Paris, où les experts firent le diagnostic effrayant de l'état de leurs économies nationales, et durent constater le déséquilibre fondamental des besoins et des ressources en dollars. Ils aboutirent à l'heureuse proposition qui devait, en avril 1948, devenir la charte constitutive de l'Organisation Européenne de Coopération Economique.

Les premiers travaux de celle-ci furent absorbés par les difficultés de la répartition de l'Aide Marshall, que le Gouvernement américain refusait de distribuer autrement que sur la base d'une proposition unanime des dix-sept pays membres. Semblable pro-

position impliquait un accord mutuel, qui ne pouvait se concevoir sans que chaque Gouvernement accepte de soumettre sa politique économique à la critique objective de ses partenaires ; elle supposait aussi que l'on recherche les méthodes assurant à l'aide américaine le maximum d'effet utile par une utilisation éventuellement multipliée. Il apparut bien vite par cette expérience que le multilatéralisme des échanges et des paiements en Europe était indispensable pour assurer un équilibre stable du développement économique. Ces nouvelles tâches furent entamées dans un esprit exceptionnel de coopération et de solidarité ; c'est ainsi que dès 1950 naissait l'Union de Paiements et s'établissait entre les pays membres le Code de la Libération des Echanges.

En vertu de ces dispositions jumelées, le bilatéralisme antérieur devait se résorber. Les restrictions quantitatives se réduisirent progressivement à 10 % des échanges constatés en 1948 ; des règles strictes furent promulguées pour consolider les libérations ; une discipline fut choisie pour proscrire les formes les plus critiquables d'aide à l'exportation et seules les difficultés sérieuses de balance des paiements entraînèrent un recours étendu aux restrictions quantitatives.

Après près de dix ans d'expérience, on peut estimer que le régime de l'O. E. C. E. a ramené à des proportions limitées les maux causés par le régime des contingentements, qu'il a supprimé les restrictions aux paiements courants entre pays partenaires et qu'il a établi, entre les dix-sept pays membres, des mécanismes pratiques de recherches communes de solutions aux divers problèmes économiques et de coordination des politiques économiques de base. Tout cela a été réalisé sans contrainte, dans un régime où chaque pays participant conserve la plénitude de sa souveraineté et garde un droit de veto à l'égard de toute décision. Le fait qu'il ait été possible d'atteindre de semblables résultats sans abus témoigne de la force contraignante qu'exerce sur les pays individuels le sens de la solidarité européenne et du bien commun des dix-sept partenaires.

L'effet de l'action de l'O. E. C. E. s'inscrit dans l'évolution statistique des économies européennes. De 1949 à 1955, le commerce entre les pays membres de l'O. E. C. E. a augmenté de 97 % ; leurs exportations vers les pays tiers ont augmenté de 60 % et leurs exportations vers la zone dollar, de 158 % (184 % pour les U. S. A.). En même temps, la production industrielle des pays de

l'O. E. C. E. a augmenté de 56 % et le produit national brut de 37 % (à prix constants).

Il faut souligner au surplus que l'économie de l'Europe a pu traverser sans accident la crise causée par les événements de Corée et qu'elle a échappé aux répercussions de la récession constatée en 1953 aux Etats-Unis.

***

Si l'O. E. C. E. a brillamment réussi à entamer la vigueur des instruments protectionnistes constitués par les réglementations de paiement et les restrictions quantitatives, elle n'a pas réussi à attaquer le protectionnisme douanier. Or, l'existence de grandes disparités dans le niveau de la protection douanière a constitué un obstacle majeur, depuis les dernières années, à l'adoption de nouvelles mesures de démobilisation contingentaire. Le problème a été vivement controversé, à la faveur notamment d'initiatives prises par les pays à bas tarif douanier (le Low Tariff Club, comprenant le Benelux, la Suisse et les Pays scandinaves). La controverse arriva à son point culminant en juillet 1956, quand le Conseil de l'O. E. C. E., confronté à la décision des six Gouvernements de la C. E. C. A. de créer entre eux une union douanière, décida d'ouvrir la négociation d'une zone de libre-échange et de chercher ainsi à supprimer par étapes les barrières douanières aux échanges entre pays partenaires.

Il serait cependant difficile de penser que cette étape logique dans l'action de l'O. E. C. E. eût pu se réaliser sans l'action audacieuse entamée par les six Gouvernements de la C. E. C. A. Il est à cet égard important de constater que l'accord de paiements européen du 18 novembre 1947 a réuni les mêmes pays de la « Petite Europe » avant d'ébranler les autres et particulièrement le Royaume-Uni, qui s'y associa un an plus tard ; de même, l'Union Européenne de Paiements ne vit le jour qu'après la mise sur pied d'un projet précis entre les pays de Benelux, la France et l'Italie. Ainsi, la démobilisation douanière devait, elle aussi, commencer par la Petite Europe.

Ce fut d'abord le Plan Schuman. Lancée le 3 mai 1950 par le Ministre des Affaires étrangères français, l'idée d'une intégration économique de deux secteurs fondamentaux de l'économie indus-

trielle trouva son expression dans le Traité de Paris du 18 avril 1951.

Pour le charbon et pour l'acier, ce traité prévoit la suppression complète des droits de douane et des restrictions quantitatives à l'importation comme à l'exportation et l'établissement d'un régime coordonné de politique commerciale vis-à-vis des tiers. Dans le Traité de Paris, les Gouvernements nationaux ont accepté de renoncer à leurs pouvoirs normaux en faveur de la Haute Autorité, organe supra-national qui assure une politique économique unitaire du charbon et de l'acier dans les six pays. La coordination de cette politique avec les politiques économiques nationales incombe au Conseil des Ministres. Le contrôle parlementaire est exercé par l'Assemblée Commune, formée de délégations nationales désignées par les six Parlements (en attendant qu'elles le soient au suffrage universel direct).

Les résultats de l'intégration économique du secteur charbon et acier en Europe, mesurés après quatre années d'expérience, sont encourageants. Les tableaux suivants en font foi :

Echanges entre les pays de la Communauté (en valeur) (a)

(En millions de dollars)

Année	(1)	(2)	(3)	(4)		(5)
	Produits du Traité (b)					
	Minerais	Ferrailles	Charbon	Fonte, fer, acier		Total (1)-(4)
				CECA (c)	CTCI (b)	
1952	42,2	28,1	436,4		361,5	868,2
1953	46,9	43,5	476,4		349,9	916,7
1954	46,4	69,5	515,3	383,1	453,6	1.084,8
1955	53,8	78,2	558,0	563,2	661,2	1.351,2
1956	59,8	84,8	532,4	579,6	685,9	1.362,8

(*a*) Chiffres établis sur la base des statistiques douanières de réception.
(*b*) On a procédé, pour pouvoir effectuer des comparaisons à partir de 1952, au recensement des groupes CTCI 281, 282, 311 et 681 dont les n[os] 281 = minerais et 681 = fonte, fer et acier ne correspondent pas exactement aux délimitations des produits du Traité ; le groupe 281 comprend également des pyrites de fer grillées (hors Communauté) mais non pas les minerais de manganèse (Communauté) ; le groupe 681 comprend comme produits hors Communauté surtout : des tubes, les tréfilés (autre que le fil machine), des produits forgés et de produits obtenus à froid.
(*c*) Uniquement produits du Traité à titre de comparaison.
Source : *Bulletin Statistique de la Haute Autorité de la C. E. C. A.*, juillet 1947.

Commerce extérieur des pays de la Communauté avec les pays tiers (en valeur)

EXPORTATIONS

(Eu millions de dollars)

Année	(1) Produits du Traité (a) Minerais	(2) Ferrailles	(3) Charbon	(4) Fonte, fer, acier CECA (b)	(4) Fonte, fer, acier CTCI (a)	(5) Total (1)-(4)
1952	7,7	23,2	211,5		1.279,9	1.522,3
1953	8,9	10,2	104,0		1.043,9	1.266,9
1954	8,7	11,8	233,1	667,6	963,5	1.217,0
1955	9,5	2,1	270,5	892,8	1.260,6	1.542,6
1956	10,2	4,6	237,9	1.218,0	1.629,9	1.882,6

(*a*) On a procédé, pour pouvoir effectuer des comparaisons à partir de 1952, au recensement des groupes CTCI 281, 282, 311 et 681 dont les nos 281 = minerais et 681 = fonte, fer et acier ne correspondent pas exactement aux délimitations des produits du Traité ; le groupe 281 comprend également des pyrites de fer grillées (hors Communauté) mais non pas les minerais de manganèse (Communauté) ; le groupe 681 comprend comme produits hors Communauté surtout : des tubes, les tréfilés (autre que le fil machine), des produits forgés et des produits obtenus à froid.
(*b*) Uniquement produits du Traité à titre de comparaison.
Source : *Bulletin Statistique de la Haute Autorité de la C. E. C. A.*, juillet 1957.

*
**

Il résulte du bon sens, comme de l'esprit du Traité Schuman, que les secteurs charbon et acier ne devaient pas rester les seuls à bénéficier de l'unité du marché. Les éléments fondamentaux de l'économie moderne devaient entraîner le reste. Aussi, lorsque le traité de la Communauté Européenne de Défense eut été signé le 27 mai 1952, les Gouvernements chargèrent leurs experts non seulement d'étudier l'établissement d'une communauté politique, mais aussi d'élaborer les principes et les règles de fonctionnement d'un marché commun européen. Ces travaux furent activement poussés pendant l'hiver de 1953 et le printemps de 1954. Le Plan Beyen, du nom du Ministre des Affaires étrangères des Pays-Bas qui le lança, prévoyait la mise en place d'un mécanisme de réduction linéaire des droits de douane en dix étapes, s'étendant sur dix années, et l'adoption d'un tarif extérieur commun, inspiré du tarif douanier Benelux. Les restrictions quantitatives devaient

être éliminées progressivement. Le Plan Beyen s'appuyait sur une communauté politique chargée de réaliser la fusion des intérêts essentiels des Etats membres.

Les négociations autour du Plan Beyen n'aboutirent pas à des conclusions unanimes, la délégation française ne pouvant envisager à ce moment le régime de libre concurrence postulé par le marché commun. Néanmoins, des solutions de compromis furent recherchées et mises sur pied pour certains problèmes. Quoi qu'il en soit, l'ensemble de la négociation fut abandonnée lorsqu'il devint apparent que le traité de la C. E. D. aboutirait difficilement. Après son rejet par l'Assemblée Nationale française, le 30 août 1954, ces études approfondies furent classées sans suite.

***

Il appartenait encore aux Gouvernements de Benelux de reprendre l'initiative aussitôt que les circonstances le permettraient. Le 20 mai 1955, ces Gouvernements adressaient à leurs partenaires de la C. E. C. A. une série de propositions alternatives comprenant, d'une part, des suggestions d'intégration par secteur économique (transports, électricité, énergie nucléaire), d'autre part, une formulation nouvelle du Plan Beyen pour la création d'un marché commun généralisé. Ces propositions furent examinées à Messine par le Conseil des Ministres des Affaires étrangères de la C. E. C. A., les 1er et 2 juin 1955. Le Conseil retint l'ensemble des deux alternatives proposées et définit une procédure de travail nouvelle en confiant à une personnalité politique, M. Paul-Henri Spaak, Ministre des Affaires étrangères de Belgique, la tâche de diriger un Comité d'experts chargé d'élaborer un plan d'exécution. Ce Comité siégea à Bruxelles de juillet 1955 à avril 1956. La Conférence de Messine avait prévu une étroite coordination des travaux d'études avec les organisations européennes existantes (O. E. C. E., C. E. C. A., Conseil de l'Europe, etc.) et avait invité le Gouvernement britannique à participer aux travaux. Cette invitation fut acceptée et une délégation britannique fut présente à Bruxelles de juillet à décembre 1955.

Le Comité Intergouvernemental, siégeant à Bruxelles sous la présidence de M. Spaak, termina en avril 1956 son rapport aux six Gouvernements. Ce document concluait à la possibilité de réaliser entre les six pays, moyennant une période transitoire de

douze à quinze ans, une union douanière au sens plénier du terme et une communauté atomique européenne ; il décrivait des solutions possibles pour les problèmes institutionnels, la cohérence des politiques nationales, l'application de clauses de sauvegarde et l'unification de la politique commerciale extérieure. Il abordait en termes concrets et réalistes des questions difficiles et épineuses, tant d'ordre économique que politique, en s'inspirant des travaux antérieurs et notamment des dossiers constitués par les experts en 1953 et 1954.

Le Conseil des Ministres des Affaires étrangères se réunit pour discuter ce rapport à Venise, les 29 et 30 mai 1956, et il se mit rapidement d'accord pour en adopter les conclusions comme base de négociation en vue de la rédaction de deux traités : l'un créant une communauté économique européenne, l'autre une communauté atomique européenne. Sur la proposition de M. Pineau, Ministre des Affaires étrangères de France, il convint de rechercher pour la communauté économique européenne une formule appropriée d'association avec les territoires d'outre-mer dépendant des pays partenaires.

Une conférence intergouvernementale fut convoquée pour mener rapidement ces négociations. Elle se tint au Château de Val-Duchesse à Bruxelles, sous la présidence de M. Spaak, et — malgré d'immenses difficultés, dont les plus graves exigèrent de nouvelles délibérations des Ministres des Affaires étrangères les 20 et 21 octobre 1956 (Paris), le 4 février 1957 (Bruxelles) et les 18 et 19 février 1957 (Paris), et finalement une réunion des Chefs de Gouvernement à Paris les 19 et 20 février 1957 — elle aboutit à la mise au point des textes de traités qui furent signés à Rome le 25 mars 1957.



Il est assurément prématuré de vouloir porter un jugement sur la valeur des instruments juridiques internationaux constitués par les Traités de Rome. Il importe cependant de souligner qu'ils s'inscrivent dans la ligne des efforts d'intégration économique qui se sont poursuivis en Europe depuis 1945 pour abattre les cloisonnements économiques. L'Europe a manqué d'étouffer dans le carcan des protectionnismes nationaux ; elle les a abattus à grands coups chaque fois que cela a été possible. Déçue de ne

pas y aboutir sur le plan mondial, elle les a abordés avec réalisme suivant les possibilités offertes par les circonstances, parfois dans le cadre d'efforts limités à trois pays, comme le Benelux, parfois dans le cadre des six pays de la C. E. C. A., parfois dans le cadre plus large de l'O. E. C. E. Chaque succès en a entraîné d'autres, chaque démonstration expérimentale a eu sa vertu exemplative. Le résultat de chaque effort est indissociable des autres. Le seul jugement qu'il faille porter doit donc être global. Et ici, il est possible dès à présent d'inscrire à l'actif de cette politique un progrès économique et social dont le rythme n'a été dépassé par aucune autre période de l'histoire européenne.

Baron SNOY et D'OPPUERS.

FONDEMENTS THÉORIQUES, PERSPECTIVES ET CONDITIONS D'UN MARCHÉ COMMUN EFFECTIF

1. — La présente étude se propose d'examiner les perspectives offertes à l'Europe occidentale par la réalisation *effective* d'un Marché Commun (1). A cet effet, elle analysera successivement :

a) les problèmes théoriques généraux du Marché Commun, d'une part quant à l'efficacité du système productif et d'autre part quant à la répartition du gain en revenu réel entre les différents pays et dans chaque pays entre les différents groupes ;

b) les perspectives effectives offertes à l'Europe des Six par la réalisation d'un Marché Commun, ces perspectives étant déduites de la comparaison des économies européenne et américaine, et les conditions majeures d'un marché effectif, savoir le recours à une économie de marché, assurant la décentralisation *effective* des décisions et une concurrence *efficace*.

La présente étude ne se propose pas tant de présenter des thèses originales que de faire une brève synthèse des aspects fondamentaux des problèmes étudiés (2).

(1) Nous croyons devoir attirer dès maintenant l'attention du lecteur sur la différence qui peut exister entre un marché commun *effectif*, c'est-à-dire assurant la triple libéralisation des mouvements de capitaux, de marchandises et de personnes, et certaines conceptions du marché commun qui n'ont en réalité rien de commun, sinon le vocable, avec le Marché Commun.

(2) Nous serons donc amené à reprendre ici quelques thèses que nous n'avons cessé de soutenir depuis 1945 en les groupant et les articulant les unes par rapport aux autres. Une telle synthèse n'est certainement pas inutile, car une expérience continue démontre combien sont généralement méconnus les principes généraux qui conditionnent toute action efficace.

Compte tenu de la place limitée dont nous disposons, notre objectif sera de faire comprendre et non de démontrer, et nous renverrons, pour les démonstrations, le lecteur à ceux de nos travaux où il lui sera possible de les trouver.

I. — LES FONDEMENTS THÉORIQUES GÉNÉRAUX D'UN MARCHÉ COMMUN EFFECTIF

2. — Dans ce numéro spécial de la *Revue d'Economie Politique* où tant d'aspects si divers de l'union économique seront examinés par tant d'experts si qualifiés, il n'est probablement pas inutile, dans le cadre du domaine dont l'étude nous a été impartie, d'insister quelque peu sur les justifications théoriques d'un Marché Commun.

A. — LA GÉNÉRALISATION DE LA THÉORIE DU RENDEMENT SOCIAL AU DOMAINE INTERNATIONAL

3. — Considérons un groupe de pays et pour simplifier supposons qu'ils ne produisent que deux biens A et B, par exemple du pain et des automobiles.

Avec les moyens limités dont ils disposent en travail, en ressources naturelles et en capitaux, ils peuvent certainement réaliser des productions A, B petites, mais on peut affirmer qu'ils ne peuvent pas en produire des quantités illimitées.

Géométriquement, cela signifie qu'en portant respectivement en abscisse et en ordonnée les quantités produites A et B, il est certainement possible d'atteindre les points près de l'origine, mais que par contre les points très éloignés sont hors de portée. Topologiquement entre le possible et l'impossible *il existe une frontière qui représente la ligne des possibilités maxima.*

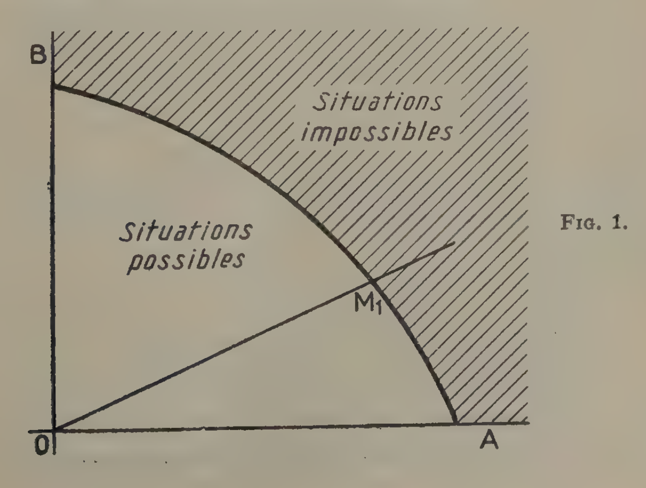


Fig. 1.

Sur cette frontière on se trouve dans une situation d'efficacité maximum et d'utilisation optimum des ressources pour la réalisation d'un objectif défini. Si par exemple, pour des unités données de mesure des quantités A et B, on se propose de produire deux fois plus de A que de B, le point correspondant M_1 de la ligne des possibilités est tel qu'il n'est pas possible de réaliser une situation sur la ligne $0M_1$ plus éloignée de 0 que ne l'est le point M_1. On peut certes produire plus de A qu'en M_1, mais cette augmentation ne peut être obtenue qu'en restreignant la quantité B qui est produite.

On peut ainsi dire qu'en M_1 le rendement social est maximum.

La même analyse peut être répétée pour un nombre quelconque de productions. La ligne des possibilités dans un espace à deux dimensions doit alors être remplacée par une surface dans un espace à *n* dimensions.

Une analyse analogue peut être répétée en considérant encore, non plus deux productions A et B, mais les niveaux de vie moyens N_1 et N_2 de deux pays, et la même extension que précédemment peut être faite au cas de *n'* pays (fig. 2).

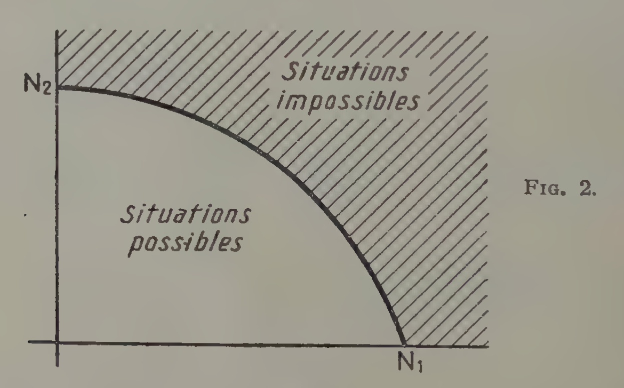


Fig. 2.

Une même analyse peut encore être faite pour un pays donné en ce qui concerne les niveaux de vie des différents groupes de la population.

On voit immédiatement qu'il existe trois problèmes.

Premier Problème : la maximation de l'efficacité

4. — Quelles conditions doivent être réalisées pour que l'on soit dans une situation de rendement social maximum, c'est-à-dire d'efficacité maximum, à la limite du possible et de l'impossible.

Deuxième Problème : la répartition du gain entre les pays

5. — Il y a une infinité de points de rendement social maximum. Comment choisir entre ces points ?

Il se pose ici un délicat problème de répartition. Il est visible que s'il a à choisir entre le point M_1 où l'efficacité du système productif est maximum sur le plan international, mais où les niveaux de vie N_1 et N_2 sont égaux à 100 avec une unité conve-

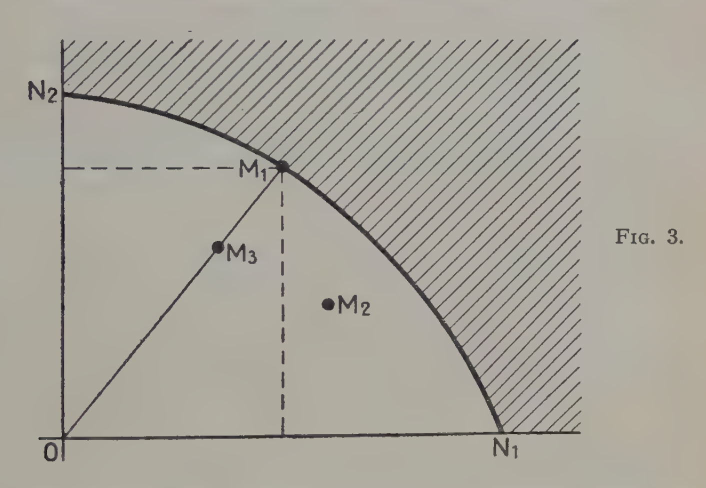


Fig. 3.

nable, et le point M_2 où il n'y a pas efficacité maximum, mais où N_1 est égal à 120 alors que N_2 n'est égal qu'à 50, le pays I préférera la situation M_2 où ses niveaux de vie sont plus élevés et il ne sera probablement guère sensible à l'idée qu'en M_1 l'efficacité économique est maximum et qu'en M_2 le niveau de vie du pays II n'est que la moitié de ce qu'il en est en M_1.

On voit ainsi qu'une situation d'efficacité internationale maximum n'est pas nécessairement une situation préférable pour un pays donné de son point de vue particulier et égoïste. Pour les pays I et II la situation M_1 est certainement préférable à la situation M_3, mais la position des pays I et II sera différente si l'on compare les situations M_1 et M_2.

Troisième Problème : la répartition du gain entre les groupes sociaux dans chaque pays

6. — Le passage d'une situation 1 à une situation 2 où le niveau de vie moyen d'un pays est amélioré n'implique pas nécessai-

rement qu'il en soit de même pour les différents groupes de la population. Quels sont les données et les éléments de réponse de ce problème ? (3).



B. — RÉPONSE AU PREMIER PROBLÈME

Le théorème du rendement social

7. — L'analyse économique (théorie du rendement social) nous fournit un résultat d'une importance capitale. Elle nous donne la condition nécessaire et suffisante pour qu'une économie, par exemple l'économie de l'Europe des Six, soit effectivement dans une situation de rendement social maximum, sous la forme du théorème suivant :

La condition nécessaire et suffisante pour que le rendement social soit maximum, c'est-à-dire encore une fois pour que l'on se trouve en un point d'efficacité maximum, est qu'il existe explicitement ou implicitement un système de prix a, b .... c tel que l'on ait :

$$(1) \qquad a\,\delta A + b\,\delta B + \ldots + c\,\delta C \leqslant O$$

pour tout déplacement virtuel compatible avec les liaisons δA, δB ..... δC où A, B ... C représentent les quantités des différentes productions, ou les quantités utilisées des différentes productions, avec la convention que la quantité B représente la quantité produite d'un bien B ou la quantité utilisée d'un facteur de production B suivant que B est positif ou négatif.

(3) Sur la théorie du rendement social et ses applications le lecteur pourra utilement se reporter à nos travaux suivants :

— *Traité d'Economie Pure* (Imprimerie Nationale, 2e édition, Paris 1954) nos 52 à 70 (La première édition a été publiée sous le titre « *A la Recherche d'une Discipline Economique* » en 1943) — *Economie et Intérêt*, Paris 1957 (en dépôt à la Librairie de Médicis) Chap. VI nos 153 à 178.

Nous avons donné un exposé *simplifié* de la théorie du rendement social dans le travail suivant : — *Economie Pure et Rendement Social*, Sirey 1945.

Le lecteur pourra trouver des exposés *très simplifiés* de cette théorie dans nos travaux suivants :

— *La gestion des Houillères Nationalisées et la Théorie Economique.* Imprimerie Nationale, Paris 1953, Annexe I, pp. 30 à 34. — « Le problème de la Gestion Economique — Planisme Autoritaire ou Planisme Concurrentiel ». *La Vie Intellectuelle*, oct. 1947, pp. 50 à 81. — « Organisation Concurrentielle ou Planisme Autoritaire ». *Mémoires des Ingénieurs Civils de France*, déc. 1946, 99e année, pp. 399 à 414.

La condition (1) signifie que dans toute situation de rendement social maximum, il n'y a aucun déplacement virtuel qui soit créateur de valeur.

Pour tout déplacement réversible on a naturellement :

$$(2) \qquad a\,dA + b\,dB + ... + c\,dC = 0$$

ou dA, dB, dC représentent les différences premières de A, B, C.

Conditions pratiques de maximation du rendement social international

8. — La condition (1) implique en fait les conditions suivantes :

1) Il existe un système *unique* de prix, le même pour tout acheteur et tout vendeur (principe d'unicité des prix et de non discrimination).

Ce système de prix est tel qu'en tout point la valeur globale de l'offre est égale à la valeur globale de la demande pour tout produit (principe de l'égalisation de l'offre et de la demande par le prix).

2) Chaque consommateur répartit librement son revenu entre les différentes consommations possibles compte tenu de leurs prix et achète là où le prix qu'il paie (prix rendu égal au prix départ majoré du coût du transport) est à qualité égale le plus faible possible (principe de liberté du consommateur).

3) Chaque vendeur vend au prix le plus élevé possible (principe de liberté du vendeur).

4) Chaque producteur choisit sa technique de production de manière à réaliser un revenu maximum, en considérant dans ses calculs les prix du marché comme des *données* (principe de rentabilité).

On voit ainsi *qu'en première approximation* (4) *une situation de rendement social maximum correspond à un équilibre de concurrence parfaite.*

(4) C'est-à-dire en négligeant le *secteur non différencié* où la meilleure technique de production (au sens physique) est constituée par une seule entreprise (distribution du gaz dans une ville par exemple). Dans ce cas, la maximation du rendement social exige :

a) un prix égal au coût marginal et tel que toute la production à ce prix trouve preneur,

b) la minimation du coût moyen.

Ce secteur peut être négligé en première approximation dans l'étude de l'économie internationale, car son importance est relativement tout à fait négligeable.

Enseignement pratique du théorème du rendement social

9. — L'enseignement pratique à tirer du théorème du rendement social est qu'une pleine efficacité de l'économie d'un ensemble de pays ne peut être réalisée qu'à la triple condition :

a) que toutes les barrières douanières (tarifs et contingents) soient supprimées (en application des trois principes d'unicité des prix, de non-discrimination et de liberté) ;

b) que le système de prix utilisé soit celui d'une économie de marché ;

c) *que les deux conditions* (*a*) *et* (*b*) *précédentes ne peuvent être réalisées à l'échelle internationale que si elles le sont dans chaque cadre national*

L'opinion commune reconnaît aujourd'hui pleinement la condition (*a*), mais elle oublie ou méconnaît généralement les conditions (*b*) et (*c*), *conditions essentielles et indissociables de la condition* (*a*).

Ce qu'est un marché commun effectif

10. — L'objectif déclaré d'un marché commun à plusieurs pays est une pleine efficacité de l'économie de l'ensemble de ces pays. *Sans cette référence le marché commun devient un mot vide de sens.*

On voit dès lors que les conditions d'un marché commun *s'identifient* avec les conditions d'une efficacité maximum. Pour la clarté, nous parlerons dès lors de marché commun *effectif* pour désigner une économie commune satisfaisant *effectivement* aux conditions d'efficacité maximum.

Technique de résolution des conditions d'efficacité maximum

11. — Pour que le système de prix utilisé soit effectivement équivalent au système de prix qui correspondrait à un équilibre de concurrence parfaite, condition qui est reconnue comme nécessaire à une efficacité maximum par tout expert valable *quelles que soient ses tendances politiques,* deux techniques peuvent *a priori* être envisagées : la technique dirigiste de la planification centrale et la technique expérimentale d'une économie de marché

fondée sur la décentralisation des décisions et la propriété privée (5).

La technique dirigiste nous apparaît à la fois comme techniquement impossible et comme politiquement inacceptable.

1) *Elle est techniquement impossible,* car même avec la disposition de machines électroniques puissantes un calcul économique centralisé ne peut être réalisé :

a) Parce que l'on ne connaît pas les fonctions de satisfaction et les fonctions de production et que seuls des essais *décentralisés* des agents économiques suivant la méthode des approximations successives peuvent mettre en évidence les meilleures décisions.

Pour ne citer qu'un exemple, aucune technique de planification centrale n'est susceptible de donner la décision optimum à l'échelle de l'Europe des Six quant à l'utilisation de tel champ situé dans le Finistère ou en Sicile.

b) A supposer même que l'on connaisse les fonctions de production, condition non remplie, les temps qui seraient nécessaires pour la programmation des calculs électroniques, pour l'inscription des données, et la transcription et l'utilisation des résultats dans une économie groupant plusieurs dizaines de millions d'agents économiques, sont *prohibitifs,* même en se contentant de l'approximation grossière linéaire (linear programming).

Seuls ceux qui ont utilisé effectivement des machines électroniques peuvent réaliser pleinement ce qu'implique l'utilisation de ces machines comme travaux préparatoires (programmation des calculs) et d'utilisation (inscription des données et utilisation des résultats). Quelle que soit la vitesse de calcul des machines, fut-elle infinie, ces travaux devraient être de toute façon exécutés et ils demanderaient un temps bien supérieur au temps *très court* qu'une économie de marché jouant effectivement met pour trouver la solution correcte (5').

2) Fût-elle possible, ce qu'elle n'est pas, *la technique dirigiste de la planification centrale ne serait pas politiquement acceptable,*

(5) Il faut ne rien connaître de la réalité pour s'imaginer que le directeur d'une grande entreprise nationalisée puisse prendre ses décisions sans tenir compte des directives générales du pouvoir politique, qui en général n'ont rien de commun avec le souci de la réalisation des conditions de l'efficacité maximum. La liberté économique de décision du directeur d'une entreprise nationalisée est *une pure fiction.*

(5') Les seuls calculs pratiquement exécutables sont ceux faisant intervenir les quantités globales à l'échelle nationale, mais ces calculs sont incapables de résoudre le problème général de l'allocation optimum des ressources.

car, pratiquement, elle conduit inévitablement à la concentration de tout le pouvoir économique dans les mains du pouvoir politique. Quelle liberté politique peut alors exister dans un système où le fonctionnement de toutes les imprimeries dépend d'une administration centrale, elle-même sous la dépendance du pouvoir politique ?

La technique dirigiste de planification centrale conduit inéluctablement à un système politique totalitaire et son utilisation implique d'ailleurs un tel pouvoir, car les décisions des organismes planificateurs doivent être exécutées et, si on renonce aux contraintes économiques des prix, il faut recourir aux contraintes physiques (camps de travail, camps de concentration, déportations, etc...).

Ce sont là des vérités qui peuvent déplaire, mais qu'il faut répéter inlassablement.

Les indications de l'expérience

12. — Deux expériences ne sauraient de ce point de vue être trop méditées.

a) *L'expérience soviétique*

La planification centrale a conduit la Russie Soviétique au totalitarisme et, à toutes les époques de sa dramatique histoire, le caractère de totalitarisme politique a été d'autant plus accusé que le caractère centralisé de la planification a été plus marqué. Voilà pour le plan politique.

Sur le plan de l'efficacité économique, l'inefficacité *manifeste* du système de planification centrale a conduit la Russie Soviétique *à abandonner partiellement le principe de la planification centrale* qui avait été pendant des années présentée comme une panacée. En février 1957, la Russie Soviétique a décidé de décentraliser les décisions à l'échelle des Républiques Soviétiques.

b) *L'expérience de la C. E. C. A.*

L'expérience de la C. E. C. A. a démontré que le seul critère auquel il peut être fait appel pour départager les intérêts nationaux d'une manière qui soit effectivement acceptable par tous, est le critère de l'économie de marché (5″).

(5″) Voir notre étude sur la C. E. C. A. (*infra*, note 31).

Cet enseignement apparaît comme extrêmement important, car il démontre qu'*en l'absence de toute organisation totalitaire, l'économie de marché est le seul type d'organisation qui apparaisse comme mutuellement acceptable.*

Conditions d'un marché commun effectif dans un système de démocratie politique

13. — De ce qui précède, il résulte ainsi les trois conclusions suivantes :

a) un marché commun effectif ne peut être réalisé que dans le cadre d'une économie de marché fondée sur la décentralisation des décisions qui implique elle-même la propriété privée ;

b) une organisation économique internationale ne peut être compatible avec les libertés politiques fondamentales que si elle se réalise dans le cadre d'une économie décentralisée, fondée sur la propriété privée ;

c) *pratiquement*, la seule règle qui soit mutuellement acceptable pour une étroite coopération économique entre des sociétés démocratiques est la règle de l'économie de marché.

C. — RÉPONSE AU DEUXIÈME PROBLÈME

14. — La question posée est : un pays donné I peut-il perdre à pratiquer le libre-échange avec un groupe G d'autres pays lorsque le marché de ce groupe est très large ?

Supposons que les pays de ce groupe pratiquent entre eux le libre-échange et soient a, b ... c les prix sur ce marché commun des produits A, B ... C.

a) La participation totale à un large marché commun est plus avantageuse que l'autarcie

15. — Si le pays I pratique le libre-échange avec le groupe G on aura :

$$aA + bB + \ldots + cC = 0 \qquad (3)$$

les quantités A, B, ..., C représentant les importations lorsqu'elles sont positives et les exportations lorsqu'elles sont négatives.

Dire que le marché G est large, c'est dire qu'en *première approximation* les prix *a*, *b* ... *c* de ce marché sont indépendants des quantités échangées A, B, ..., C par ce marché avec le pays I.

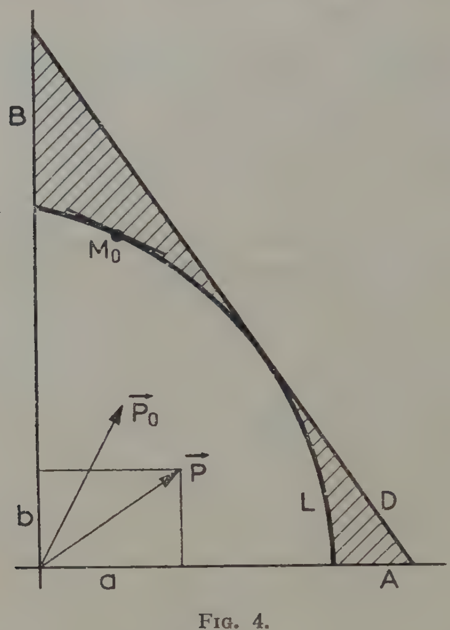


Fig. 4.

Considérons pour simplifier le cas de deux produits. Si le pays I restait isolé, sa ligne des possibilités serait la ligne L et on peut démontrer que compte tenu de la loi des rendements décroissants cette ligne tourne sa concavité vers l'origine.

On vérifie sans difficulté que si le pays I échange avec le groupe G, sa nouvelle ligne de possibilités est la tangente D menée à la ligne L perpendiculairement au vecteur prix (*a*, *b*). On voit ainsi que les zones hachurées qui, auparavant, lui étaient inaccessibles sont maintenant possibles. *La frontière de l'impossible est reculée* et on voit que *la libéralisation des échanges équivaut pour le pays I à un progrès technique.*

Ce résultat est d'ailleurs évident *sans aucun calcul* à partir de la seule relation (3). *En effet la relation* (3) *équivaut simplement à une fonction de production linéaire à coefficients constants.* Dans cette optique, l'exportation de robes de haute couture qui permet l'importation de frigidaires est une technique de production détournée qui permet de produire des frigidaires à partir du

travail des modélistes et des cousettes. Ne pas recourir à l'échange équivaut dès lors à renoncer volontairement à utiliser certaines connaissances techniques, et par suite à se condamner à des niveaux de vie plus faibles, car, qui peut le plus peut le moins, et dans un problème de maxima liés le maximum est d'autant plus grand que le nombre de degrés de liberté est plus élevé.

b) La participation totale à un large marché est en général plus avantageuse qu'une participation partielle

16. — On voit ainsi que le libre-échange est certainement pour le pays I plus avantageux que l'autarcie. On peut alors se demander si un libre-échange *partiel* ne serait pas plus avantageux qu'un libre-échange *total*. La conclusion reste la même, et on peut vérifier facilement que dans l'hypothèse où le marché G est un très large marché, c'est-à-dire où les prix *a*, *b* ... *c* sont sensiblement des constantes, le pays I considéré *n'a aucun intérêt* à restreindre ses échanges, de quelque façon que ce soit, avec le groupe G.

On voit donc ainsi que dans le cas où G a un très large marché pour *tous* les produits échangés, c'est-à-dire où les prix *a*, *b* ... *c* de ce marché sont sensiblement indépendants de l'attitude du pays I, le pays I n'a aucun intérêt à limiter totalement ou partiellement ses échanges avec le groupe G. Sa surface des possibilités étant reculée, sa situation ne peut se trouver empirée (6).

c) Le gain réalisé

17. — On peut d'ailleurs montrer facilement que le pays I considéré gagne d'autant plus à l'échange que, dans sa situation initiale M_0, la tangente à la ligne L est plus inclinée sur la ligne D, c'est-à-dire plus son système de prix intérieur est différent du système de prix extérieur.

Sur le plan des satisfactions et des niveaux de vie, il est facile de voir comment se concrétisent les gains résultant de la libéralisation des échanges. Pour le pays considéré, le niveau de vie

(6) *Cette conclusion resterait inchangée dans le cas où le groupe G serait protectionniste vis-à-vis de l'extérieur*, si les prix a, b... c... résultant de cette protection étaient indépendants des quantités échangées A, B... C.

moyen peut être caractérisé en première approximation par une fonction :

$$N = N(A, B \dots C) \qquad (4)$$

des quantités consommées A, B, ... C.

Avec une représentation à deux dimensions A, B on voit que la ligne des possibilités effectives initiale est L_0 et qu'elle devient L_1 après libéralisation des échanges.

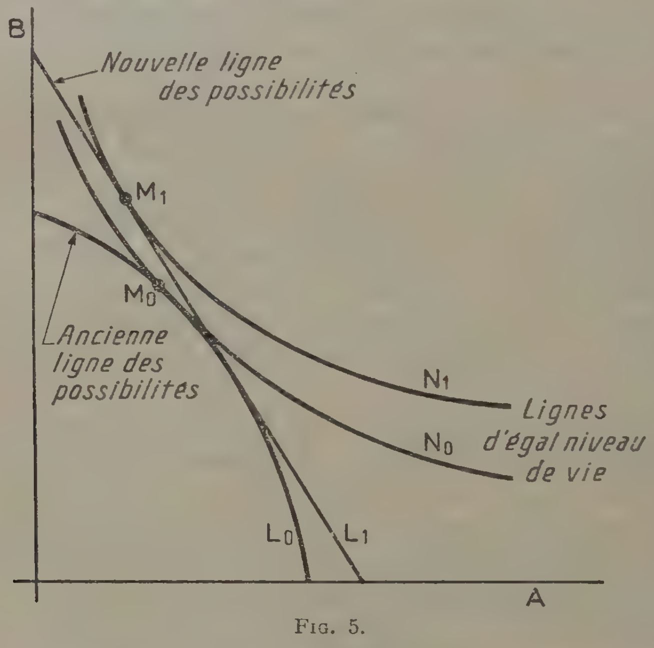


FIG. 5.

Dans la situation initiale, le point de L_0 rendant le niveau de vie N_0 maximum est le point M_0. Dans la situation finale c'est le point M_1. Le gain est $N_1 - N_0$. Avec certains cas de figures, il peut être relativement négligeable, mais avec d'autres, il peut être très grand. Tous les cas peuvent se rencontrer. Le gain est nul si M_1 est en M_0, c'est-à-dire si le système de prix du pays considéré lorsqu'il est en autarcie est le même que le système de prix du marché G.

d) Cas où une restriction partielle des échanges serait avantageuse

18. — La conclusion précédente ne serait plus valable si le pays I comptait parmi ses productions une production A pour laquelle il aurait un monopole naturel et qui serait en même temps fortement désirée par les autres pays. Dans ce cas le pays I

aurait intérêt à pratiquer une politique de monopole qui en raréfiant le produit A permettrait d'augmenter le revenu qu'il en tire (7).

Dans une telle situation, on ne serait plus, pour le groupe G, dans l'hypothèse d'un marché très large puisque le prix *a* dépendrait des décisions du pays I.

e) Cas de l'Europe des Six

19. — Dans la situation actuelle, les Six ont une certaine protection les uns vis-à-vis des autres. Pour voir ce que deviendra le niveau de vie moyen de l'un d'eux, I, dans un marché commun effectif, on peut raisonner ainsi qu'il suit. Supposons que les cinq autres réalisent un marché commun effectif. Le marché du groupe G de ces cinq pays *pourra être considéré comme large* et on se trouvera ramené au cas précédemment examiné. Le pays I considéré ne pourra que gagner à pratiquer le libre-échange avec le groupe G, c'est-à-dire à rentrer dans le marché commun.

Il ne pourrait en être autrement que si l'un des Six avait une position de monopole naturel caractérisé vis-à-vis des cinq autres dans un domaine important. Une telle situation *n'existe pas*.

On pourrait encore objecter que la conclusion précédente ne vaut qu'en première approximation et qu'en fait les prix *a*, *b* ... *c* du groupe G se modifieraient du fait de l'entrée du pays I dans le marché commun de G. Cette objection n'est recevable qu'en seconde approximation. *L'effet principal est, et reste, le recul de la surface des possibilités qui se constaterait si les prix a, b ... c restaient constants.*

Ainsi il nous paraît possible d'affirmer que le niveau de vie des Six participants ne peut que s'élever dans la réalisation d'un marché commun effectif (8).

(7) Voir notamment notre intervention au *Congrès des Economistes de Langue Française* à la suite du rapport de M. Jacques Rueff, *Travaux du Congrès*, Domat-Montchrestien, 1950, pp. 103 à 109 et 169 à 173.

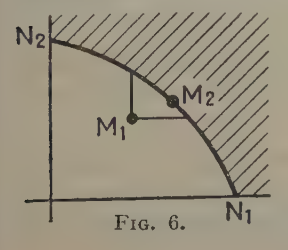


Fig. 6.

(8) Cela implique, compte tenu de l'analyse précédente, que si M_1 représente la situation actuelle des niveaux de vie moyens des six pays, le point M_2, auquel le marché commun permettrait de conduire, correspond à une augmentation *simultanée* de tous les niveaux de vie (la représentation ci-contre est faite dans un espace à deux dimensions).

D. — RÉPONSE AU TROISIÈME PROBLÈME

20. — Cependant si le niveau de vie moyen de l'un quelconque des six pays du Marché Commun ne peut que s'élever si un marché commun effectif est réalisé, n'y a-t-il pas lieu de craindre que le niveau de vie de tel ou tel groupe social de ce pays ne soit diminué ?

Ce souci, *a priori*, n'est pas sans justification. Quand, à la suite des campagnes de Cobden, l'Angleterre a aboli en 1846 les droits d'entrée sur les céréales, il en est résulté pour elle une très grande prospérité, mais il est hors de doute que le revenu réel moyen des propriétaires terriens en a été diminué, au moins dans l'immédiat, en raison de la diminution consécutive des rentes foncières qu'ils percevaient.

Il y a ici une délicate question. On peut certes dire qu'à un certain point de vue le maintien indéfini d'une rente gratuite est tout aussi choquant du point de vue de l'intérêt général, que sa suppression pour quiconque a acquis la propriété de cette rente avec le produit de son travail. On peut encore dire que dans les époques troublées où nous vivons, tant de spoliations ont eu lieu, dont la seule justification a été le désordre, l'envie ou la haine et dont pourtant l'opinion publique s'est relativement peu émue, qu'une diminution des rentes foncières perçues par un groupe social, alors que cette diminution serait beaucoup plus que compensée par l'élévation du niveau de vie général, apparaîtrait comme de peu d'importance.

Cependant, il serait dangereux de se laisser convaincre par ces faciles arguments démagogiques et un problème reste posé, celui de l'agriculture. N'y aurait-il pas lieu de craindre que l'agriculture de l'un des six pays ne souffrît gravement d'un marché commun effectif ? Ce danger existe peut-être pour l'Allemagne, mais il ne doit pas être exagéré. En tout cas, il n'existe certainement pas pour la France.

Tout d'abord et d'une manière générale, l'agriculture locale restera toujours protégée par les frais de transport (protection géographique). D'un pays à l'autre cette protection ne peut que rester importante.

Par ailleurs, l'exemple du Danemark est là pour nous convaincre que le libre-échangisme en agriculture, même vis-à-vis de pays produisant à très bas prix les céréales n'est pas de nature

à rendre impossible une agriculture florissante spécialisée dans les produits de qualité.

Ces deux arguments valent pour chacun des six pays de la Communauté vis-à-vis de l'ensemble des autres et il est peu probable que la création d'un marché commun puisse amener un profond bouleversement des situations acquises quant aux rentes foncières.

Mais en ce qui concerne la France toute crainte nous paraît tout à fait superflue. La France apparaît comme relativement plus favorisée dans le domaine agricole que ses voisins. Dès lors, et en raison du jeu de la loi bien connue des coûts comparés, un libre-échange européen ne pourrait que renforcer la situation relative de l'agriculture française, et on peut même voir dans cet avantage relatif une cause possible d'un moins grand développement de l'industrie française, car si notre balance des comptes vis-à-vis de nos partenaires européens s'avère bénéficiaire grâce à l'exportation des produits agricoles, elle sera nécessairement déficitaire quant aux produits industriels !

Si l'on analyse ces différents aspects, ce que nous ne pouvons pas faire ici, il n'apparaît pas qu'un marché commun effectif risque sérieusement de déprimer la situation des agriculteurs dans l'un quelconque des six pays.

Cette situation restera certainement difficile, mais les difficultés à attendre n'ont rien à voir avec l'établissement du marché commun ; elles résulteront comme aujourd'hui, et cette situation vaut pour tout pays, de la dure loi d'airain de l'agriculture qui condamne ce secteur de l'activité économique à une récession permanente provenant de la migration forcée d'une partie de la population active de l'agriculture vers l'industrie, les transports et les services. Cette migration se fait dans les pays occidentaux sous pression du mécanisme des prix, elle s'est faite en Russie Soviétique par la déportation et la terreur policière. *Cette migration est le prix inévitable dont les sociétés modernes doivent payer une partie de l'élévation de leurs niveaux de vie.*

CONCLUSIONS DE LA PREMIÈRE PARTIE

21. — Au total on peut dire :

1) qu'un marché commun effectif ne peut qu'augmenter l'efficacité de l'économie commune des pays participants ;

2) qu'aucun des pays participants ne peut craindre de voir sa situation empirer en raison de sa participation à ce marché ;

3) qu'autant qu'on puisse en juger l'amélioration moyenne du niveau de vie dans chaque pays bénéficiera à tous les groupes sociaux.

II. — LES PERSPECTIVES D'UN MARCHÉ COMMUN EFFECTIF

22. — Il résulte de ce qui précède que les niveaux de vie des pays participants d'un marché commun effectif ne peuvent qu'augmenter du fait de cette participation. Mais la question reste posée de savoir de quel ordre de grandeur peut être le gain à attendre. Tant d'obstacles sont à surmonter pour créer un véritable marché commun, obstacles bien plus importants que ceux tenant aux obstacles si évidents d'ordre psychologique tenant aux nationalismes, que c'est là une question très sérieuse de se demander si sur le plan économique le jeu vaut vraiment la chandelle (9).

En réalité la réponse est *oui*. Sans aucune hésitation possible on peut affirmer que la réalisation en Europe d'un marché commun effectif permettrait au moins de *doubler* ses niveaux de vie.

Cette affirmation peut être tirée de la comparaison approfondie des économies américaines et européennes. Nous ne voudrions pas ici entrer dans une étude détaillée que nous avons déjà faite il nous suffira d'en rappeler ici les articulations essentielles.

1°. LES DIFFÉRENCES ACTUELLES DE PRODUCTIVITÉ ENTRE LA FRANCE ET LES ÉTATS-UNIS

23. — Dans l'état actuel des choses, il existe une grande différence de productivités, de niveaux de vie moyens et de salaires horaires réels entre les Etats-Unis et la France (10).

(9) *Il reste entendu que sur le plan politique l'intégration de l'Europe est une condition nécessaire de sa survie. La même observation vaut pour le monde atlantique considéré dans son ensemble.*

(10) Cette différence que nous avons été un des premiers à mettre en lumière en 1947, bien avant que le Commissariat Français à la Productivité n'ait vu le jour, et qui était contestée par l'opinion générale au lendemain de la guerre, n'est plus aujourd'hui mise en doute par personne.

Voici, d'après les calculs que nous avons effectués au début de 1956, trois tableaux de comparaison. Nous joignons les valeurs relatives à l'U. R. S. S. à titre indicatif :

Revenu national réel par habitant en dollars 1955

Années	U. S. A.	France	U. R. S. S.	U. S. A./ France	U. S. A./ U. R. S. S.	France/ U. R. S. S.
1913 ...	835	614	271	1,36	3,08	2,27
1921 ...	835	474	145	1,76	5,76	3,27
1928 ...	1.079	744	288	1,45	3,75	2,58
1933 ...	761	711	252	1,07	3,02	2,82
1940 ...	1.237	641	359	1,93	3,45	1,79
1945 ...	1.655	388		4,27		
1950 ...	1.764	797	427	2,21	4,13	1,87
1955 ...	1.951	911	537	2,14	3,63	1,70

Salaires réels horaires industriels, avantages sociaux compris, en dollars 1955

Années	U. S. A.	France	U. R. S. S.	U. S. A./ France	U. S. A./ U. R. S. S.	France/ U. R. S. S.
1913....	0,604	0,331	0,212	1,82	2,85	1,56
1921....	0,772	0,419	0,125 (1)	1,84	6,18	3,35
1928....	0,900	0,465	0,306	1,94	2,94	1,52
1933....	0,955	0,624	0,165 (2)	1,53	5,79	3,78
1940....	1,364	0,774	0,155	1,76	8,80	4,99
1945....	1,673	0,526	0,144 (3)	3,18	11,62	3,65
1950....	1,867	0,623	0,200	3,00	9,34	3,11
1955....	2,206	0,860	0,311	2,57	7,09	2,77

(1) 1923. (2) 1935. (3) 1947.

Productivité moyenne dans toute l'économie par heure de travail en dollars 1955

(valeurs approximatives)

Années	U. S. A.	France	U. R. S. S.	U. S. A./ France	U. S. A./ U. R. S. S.	France/ U. R. S. S.
1913....	0,845	0,403	0,172	2,10	4,91	2,34
1921....	1,053	0,363	0,090	2,90	11,70	4,03
1928....	1,245	0,595	0,190	2,09	6,55	3,13
1933....	1,124	0,628	0,178	1,79	6,32	3,53
1940....	1,557	0,737 (4)	0,261	2,11	5,97	2,82
1945....	1,555	0,466 (5)		3,34		
1950....	1,978	0,684	0,290	2,89	6,82	2,36
1955....	2,316	0,863	0,346	2,68	6,69	2,49

(4) 1938. (5) 1946.

Ces tableaux sont extrêmement suggestifs (11) (12). Ils montrent que la productivité horaire aux Etats-Unis est environ 2,7 fois plus élevée qu'en France. Elle est relativement beaucoup moins grande qu'elle n'était en 1946, mais nettement supérieure à ce qu'elle était en 1913 (13) (14).

(11) Nos évaluations de 1956 diffèrent quelque peu de nos évaluations de 1947 et 1950 pour les années d'après-guerre (voir *infra*, note 13). La raison essentielle en est que nous ne disposions d'aucun taux de conversion franc-dollar pour l'après-guerre qui soit acceptable. L'ouvrage de Gilbert et Kravis (*Etude comparative des produits nationaux et du pouvoir d'achat des monnaies.* — O. E. C. E. 1955) est venu combler cette lacune. Nous avons adopté le taux : 265 frs. pour 1 dollar en 1950, résultant de cette étude.

(12) Il ne nous est pas possible de commenter ici les chiffres relatifs à la Russie Soviétique dont certains à première vue pourraient paraître étonnants. Indiquons simplement :

a) que lorsque l'on calcule la productivité moyenne de l'économie soviétique il faut tenir compte de la productivité de l'agriculture qui est *très faible*, alors que la *moitié* de la population active est employée dans l'agriculture contre un pourcentage de l'ordre de 30 % et de 10 % aux Etats-Unis et en France. L'inclusion de l'agriculture fait ainsi très fortement baisser la moyenne.

b) qu'en Russie la plupart des femmes travaillent, alors que ce n'est pas le cas aux Etats-Unis. De même la durée du travail y est plus grande et l'âge de la retraite est plus élevé. Pour toutes ces raisons il y a un énorme écart entre le rapport des revenus moyens et le rapport des productivités.

c) que *l'extraordinaire succès scientifique et militaire que représente le Spoutnik* résulte de la non moins extraordinaire concentration des moyens sur un certain secteur en Russie Soviétique. La supériorité de l'U. R. S. S., dans certains domaines, sur les Etats-Unis est, contrairement à une opinion trop commune, tout à fait compatible avec une très grande infériorité moyenne quant à la productivité. (*Voir notre communication à l'Académie des Sciences Morales et Politiques du* 30 *avril* 1956).

L'exemple des Etats-Unis et de la France devrait cependant faire réfléchir. Alors qu'il est bien établi que la productivité française est environ 2,7 fois moins élevée que la productivité américaine, il est cependant patent que certaines réalisations françaises dépassent les plus belles réalisations américaines.

Nous ne pouvons que regretter ici encore une fois deux faits éclatants :

a) les données statistiques essentielles ne sont pas connues du public, même du public dit « informé »,

b) les raisons effectives des différences constatées sont encore moins bien connues.

(13) Sur la question de la comparaison internationale des productivités et des niveaux de vie, le lecteur pourra se reporter utilement à nos travaux suivants :

« Pouvons-nous atteindre les hauts niveaux de vie américains ? » *Les Etudes Américaines, Cahiers XV et XVI de* 1949, p. 41 à 50.

« L'économie soviétique est-elle efficiente ? » *Nouvelle Revue d'Economie Contemporaine*, oct. 1950, p. 4 à 12.

« La comparaison des niveaux de vie américains et français. » *Communication au Congrès International d'Econométrie de La Haye de Septembre* 1948, document de 6 pages ronéotées.

« Intervention au *Congrès des Economistes de Langue Française du* 25 *mai* 1954 à la suite du rapport de M. Rappard : « Le secret de la prospérité américaine ». *Travaux du Congrès*, Editions Domat-Montchrestien, 1955, p. 256 à 280 (cette intervention a été publiée sous le titre : « L'efficacité de l'économie américaine » dans la revue : *Les Etudes Américaines*, Cahier XLVIII, 1955, p. 1 à 11).

« Productivités, niveaux de vie et rythmes de croissance comparés en Russie soviétique, aux Etats-Unis et en France, 1880-1955, » *Communication présentée à*

2°. EXPLICATION DES DIFFÉRENCES CONSTATÉES

24. — Pour expliquer les différences constatées, l'analyse économique nous fournit un instrument très précieux.

On peut considérer d'une part les facteurs de production : les richesses naturelles, le capital et le travail, et on peut considérer d'autre part le système que l'on utilise pour mettre en œuvre ces facteurs et l'accord plus ou moins effectif des membres de la société pour respecter effectivement les règles du jeu de ce système. On a ainsi cinq facteurs explicatifs auxquels on peut ramener le jeu de tout autre facteur, d'un point de vue économique tout au moins.

On pourrait certes faire remonter l'analyse aux facteurs religieux, sociologiques, politiques ou historiques. Mais nous pensons que l'on peut toujours se placer au point de vue précédent en se donnant par exemple comme une donnée l'accord plus ou moins grand des individus d'une société à jouer le jeu de la concurrence sans chercher à expliquer ce facteur par d'autres facteurs, ce qui naturellement serait possible et intéressant.

Ce point de vue est justifié par le fait que les lois de l'équilibre économique montrent que s'il existe des différences de productivité, c'est nécessairement en raison des cinq facteurs que nous venons de signaler.

a) Le rôle des richesses naturelles

25. — On a souvent prétendu et on prétend encore très souvent que la supériorité américaine serait due à sa richesse en matières premières. Nous avons montré dans notre étude de 1947 (15) que

l'Académie des Sciences Morales et Politiques le 30 *avril* 1956. Manuscrit miméographié de 51 p. 21 × 27 avec 50 graphiques annexes (Cette communication a été publiée sans les graphiques sous le même titre dans la *revue des Travaux de l'Académie des Sciences Morales et Politiques*, 109[e] année, 4[e] série, 1956, 1[er] semestre, pp. 137 à 163).

(14) Naturellement, nous profitons de la présente étude pour mettre à jour nos évaluations de 1947 compte tenu d'une part des modifications dans les structures et d'autre part d'une meilleure connaissance des statistiques.

(15) « Pouvons-nous atteindre les hauts niveaux de vie américains » (voir *supra*, note 13).

Il n'est pas possible de rappeler ici le détail de notre argumentation. Rappelons simplement qu'elle est fondée sur le fait que dans le revenu national le coût des matières premières et de l'énergie n'intervient dans le revenu national que pour une fraction de l'ordre de 30 % en France et de 10 à 15 % aux Etats-Unis.

cette plus grande richesse en matières premières est incontestable, mais qu'elle peut expliquer au plus une différence de l'ordre de 25 %.

b) Le rôle de l'intensité capitalistique

26. — On a encore souvent prétendu et on prétend souvent encore que la plus grande efficacité américaine serait due à un plus grand volume de l'épargne accumulée aux Etats-Unis. Or, si on désigne par C le capital national (terres exclues), le rapport C/R du capital national au revenu national a été de l'ordre de 3 aux Etats-Unis en 1948. Ce chiffre résulte de nombreuses études très concordantes dès que l'on adopte pour C et R les mêmes définitions. Pour la France, la seule tentative d'évaluation de C dont nous disposions pour l'après-guerre est celle de MM. Divisia, Dupin et Roy (16). Ils arrivent à une valeur de C/R de l'ordre de 3,65 en éliminant la valeur du sol, les biens durables de consommation, la dette nationale et les créances sur l'étranger. Cette valeur est certainement légèrement surestimée, mais tout en faisant sur cette estimation les plus grandes réserves, on peut certainement conclure que l'intensité capitalistique C/R n'est certainement pas beaucoup plus élevée en France qu'elle ne l'est aux Etats-Unis (17).

Par ailleurs, tous les faits connus, ainsi que notre propre ana-

Un raisonnement de ce genre montre en particulier que *les espoirs fondés sur le développement de l'énergie atomique sont absolument fallacieux.* Comme le coût actuel de l'énergie représente environ 5 % du revenu national, l'augmentation maximum du revenu national qui serait permise par l'utilisation d'une énergie gratuite et en quantité illimitée ne serait que de l'ordre de 5 %.

(16) *La Fortune de la France*, Paris (voir l'appendice à la présente étude).

On ne peut que déplorer ici combien les services officiels *se désintéressent* des statistiques essentielles. Pour une entreprise l'expérience a prouvé depuis longtemps que la connaissance du compte d'exploitation ne pouvait donner qu'une vue partielle et que seul un bilan correctement établi pouvait donner une vue correcte. Cependant, les responsables de la statistique officielle en sont encore à soutenir que la connaissance de la richesse nationale est, soit inaccessible, soit sans intérêt. Comment ne pas rapprocher ces thèses de celles qui étaient soutenues il y a une vingtaine d'années à propos de la détermination et de l'utilisation du revenu national.

(17) Une valeur légèrement plus élevée de C/R en France qu'aux Etats-Unis est cependant vraisemblable, car en France le capital est *mal réparti* entre les différents secteurs, notamment entre le secteur nationalisé et le secteur privé.

On peut ainsi s'expliquer ce paradoxe apparent qu'avec une plus grande valeur de C/R le taux d'intérêt sur le marché soit plus élevé en France qu'aux Etats-Unis, l'épargne privée disponible pour le secteur privé étant en France relativement plus rare.

lyse théorique (voir Appendice), conduisent à la conclusion que les pays occidentaux sont au voisinage de l'optimum capitalistique, c'est-à-dire que leur revenu réel est très peu dépendant du rapport C/R (18).

Pour toutes ces raisons on peut conclure que la supériorité de l'efficacité américaine ne peut être expliquée par la considération de l'intensité capitalistique C/R (19) (20).

(18) Nous croyons devoir indiquer en passant que nous avons soutenu cette thèse dès 1947 dans notre ouvrage *Economie et Intérêt* alors que les experts américains n'ont été amenés à cette conclusion que *beaucoup plus tard* (voir notamment : Domar (E. D.) : « Les interrelations entre le capital et la production dans l'économie américaine » *Bulletin International des Sciences Sociales*, vol. VI, n° 2, 1954, p. 269).

Dans notre ouvrage *Economie et Intérêt* (1947, en dépôt à la Librairie de Médicis) nous indiquions p. 203 que le gain en revenu réel pour une économie où l'efficacité marginale est de *i* % en passant à une situation où elle est de zéro, est donnée par le tableau suivant :

i	*g*
3 %	4 %
5 %	12,5 %
6 %	18,7 %

Dans l'état actuel de nos recherches, les valeurs vraisemblables de *g* sont encore plus faibles (voir Appendice).

Il est vraiment étonnant qu'un résultat aussi important ait pu passer inaperçu. Mais peut-être est-ce en raison d'une part de la difficulté de l'analyse et d'autre part du préjugé habituel suivant lequel le capital investi joue un rôle considérable ?

(19) Comme nous l'avons fait remarquer dans notre étude de 1947 sur les niveaux de vie américains (voir *supra*, note 13), le fait qu'*en quantité physique* l'équipement américain par habitant est aujourd'hui environ trois fois plus grand qu'en France (indiquons simplement ici qu'évaluée en tonnes de charbon équivalentes la consommation d'énergie par habitant était respectivement de 17,5 et de 4,75 pour les Etats-Unis et la France en 1950 : Woytinski, *World Population and Production*, New-York, 1953, p. 941) correspond simplement au fait que la productivité y est trois fois plus élevée. Il en résulte que pour une même valeur du capital par tête évaluée en heures de travail l'équipement est sensiblement trois fois plus élevé. Si donc, pour expliquer la plus grande efficacité américaine, on considère la plus grande valeur de l'équipement physique au lieu de la valeur C/R pour apprécier l'influence du capital accumulé, on fait intervenir comme une cause ce qui n'est en réalité qu'un effet.

(20) Sur l'influence de l'intensité capitalistique C/R sur le revenu réel par tête, le lecteur pourra utilement se reporter à nos travaux suivants :

— *Economie et Intérêt*, Paris 1947 (en dépôt à la Librairie de Médicis) pp. 118 à 142 et 179 à 228. — Intervention au *Congrès des Economistes de Langue Française du 24 mai* 1955 à la suite du rapport de M. Barrère sur « L'analyse des relations entre le Capital et la Production », *Travaux du Congrès*, Editions Domat-Montchrestien, 1956, pp. 188 à 223 (Ce texte comporte de nombreuses erreurs d'impression). Un texte plus complet existe sous le même titre sous forme miméographiée (39 pages - 4 janvier 1957).

c) **Ce qu'il reste à expliquer**

27. — Au total la considération des richesses naturelles et de l'épargne accumulée par tête peut expliquer *au plus* 25 % de la différence d'efficacité de 168 % constatée en 1955. Il reste donc à expliquer une différence de :

$$\frac{2,68}{1,25} = 2,14$$

représentant un écart de 114 %.

Cet écart ne peut être expliqué que par les trois autres facteurs : le travail, le système économique utilisé, et la manière dont il est mis en œuvre.

d) **Rôle du facteur Travail**

28. — *En ce qui concerne le rôle du travail, il faut distinguer quatre éléments : la qualité du travail, le volume de la population (étendue du marché), l'expansion démographique et la promotion sociale.*

1) ***Qualité démographique***

29. — Nous ne pensons pas tout d'abord que *la qualité démographique* de l'ouvrier américain soit supérieure à celle de l'ouvrier européen. Il y a ici des arguments dans les deux sens. Dans le travail à la chaîne, l'ouvrier américain est reconnu plus apte. Lorsqu'il s'agit au contraire d'un travail d'ajusteur ou d'un travail qui nécessite un peu de personnalité, l'ouvrier européen est reconnu comme supérieur. Dans l'ensemble, nous ne pensons pas qu'il y ait là un facteur important.

2) ***Volume de la Population***

30. — En second lieu, il y a le *volume de la population.* Et là naturellement apparaît l'aspect du grand marché permettant une production en masse. Nous pensons que cette différence est plus grande que la différence apparente du volume de la population qui est de 1 à 4. Car naturellement, comme la productivité est 2,7 fois plus grande, il faut prendre comme rapport des tailles des marchés un chiffre de l'ordre de 10 (21).

Il faut voir certainement un facteur essentiel de la haute effi-

(21) A population égale la taille du marché est ainsi fonction de l'efficacité qui résulte elle-même du jeu des autres facteurs. Il y a là un effet cumulatif.

cience américaine dans le fait que les marchandises, les capitaux et les hommes peuvent se déplacer librement et sans autres risques que ceux de la technique dans un territoire de 7 800 000 kilomètres carrés, groupant plus de 170 millions d'habitants. L'avantage est ici double. D'une part, il y a possibilité d'utiliser les différents facteurs de production là où ils sont effectivement le plus utile et, d'autre part, la taille et la spécialisation des entreprises peuvent s'approcher de leur optimum.

Il est hors de doute que le fait pour un pays comme la France de disposer d'un marché beaucoup plus étroit que les Etats-Unis *empêche ses entreprises de se rapprocher de la taille et de la spécialisation optima* qui seraient exigées par la technique pour abaisser le coût moyen à son minimum possible

Certes, il serait erroné de penser que toutes les entreprises américaines sont de très grande taille. Comme partout, il y a de moyennes et de petites entreprises à côté de grosses entreprises, mais il résulte des recensements statistiques, qu'en 1937 par exemple, l'entreprise moyenne américaine employait en moyenne, dans l'industrie de transformation, environ quatre fois plus d'ouvriers que l'entreprise moyenne française, et il semble bien que, de ce fait, l'industrie américaine dispose sur l'industrie française d'un avantage qui, pour être certainement plus faible que ne le pense l'opinion commune, n'en est pas moins très important.

On pourrait se demander pourquoi, dans tous les cas où la production nationale est supérieure à la production de l'entreprise de taille optimum, la concurrence n'amène pas spontanément la création d'une telle entreprise en raison de la supériorité qu'elle tirerait d'un prix de revient plus bas. La raison en est bien simple. Ainsi, en 1938, une entreprise de production automobile, dont la taille aurait correspondu à l'ensemble des productions de Citroën, de Peugeot et de Renault, aurait pu avoir un prix de revient imbattable, mais le problème se serait posé pour elle d'écouler toute sa production et de retirer à bref délai leur clientèle aux entreprises existantes. Or, une telle opération eût été manifestement impossible, ou tout au moins elle aurait comporté de tels risques que les gains possibles à en attendre auraient été plus que compensés par l'ampleur des risques à courir. Pour tout industriel conscient, l'entreprise automobile de taille optimum était dès lors une solution à écarter.

En tout état de cause, la création d'une société nationale ayant

le monopole de la production automobile de grande série n'aurait pas été une solution, car ce qu'on aurait gagné par la production en grande série aurait été beaucoup plus que compensé par ce qu'on aurait perdu en efficacité par suite de la disparition de la pression si efficace de la concurrence.

En définitive, et dans l'ensemble, l'existence de grands marchés sans barrières ni risques, représente pour l'économie américaine un avantage manifestement considérable qu'il convient de retenir pour expliquer sa haute efficacité.

On voit ici, en reprenant la figure du § 17, que dans la situation de cloisonnement des économies nationales, la situation M_0 où se trouve le pays considéré *n'est pas* sur la ligne L des possibilités maxima.

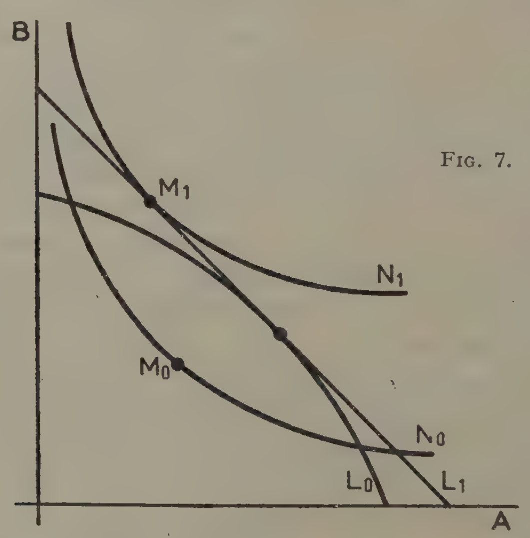


Fig. 7.

Au contraire, dans une économie intégrée, le point figuratif M_1 sera sur la nouvelle ligne L_1 des possibilités maxima en sorte que le gain sera *double* :

a) d'une part la ligne des possibilités maxima est reculée,

b) d'autre part on passe à une situation d'efficacité maximum.

Autant qu'on puisse en juger le gain (*b*) est certainement aussi important que le gain (*a*), sinon supérieur.

3) *Croissance démographique*

31. — En troisième lieu, il faut considérer *le taux de croissance de la population*. C'est là un facteur très important. Une économie

dont la population s'accroît, peut, plus facilement réaliser les adaptations nécessaires, que d'autres. Il n'y a pas ici besoin d'éliminer les entreprises surabondantes parce que l'économie est en expansion générale en raison du développement de la population. Il en résulte que l'économie peut être très dynamique sans que cela puisse entraîner de grandes souffrances.

4) *Promotion sociale*

32. — En quatrième lieu il faut considérer la *promotion sociale.* La promotion sociale est beaucoup plus grande aux Etats-Unis qu'en France, et en Europe en général (22).

Il y a là à notre avis un facteur très important pour expliquer les différences d'efficacité entre la France et les Etats-Unis, car en *France d'une part beaucoup de gens très capables sont maintenus par la rigidité sociale dans des postes inférieurs où toutes leurs possibilités ne sont pas utilisées, et d'autre part il en résulte pour eux un découragement, une démoralisation qui compromettent gravement par leurs conséquences le fonctionnement du système.*

e) **Le système économique utilisé et la manière dont il est mis en œuvre**

33. — Les deux derniers facteurs qu'il convient de considérer sont d'une part *le type du système économique que l'on met en œuvre,* concurrence ou dirigisme, *et d'autre part l'esprit avec lequel on applique ce système,* car il est bien certain qu'il ne suffit pas d'avoir un bon système si ce système est mis dans l'impossibilité de fonctionner.

Et il nous semble précisément ici que *le système concurrentiel qui est utilisé aux Etats-Unis, et le commun accord de tous les groupes sociaux pour le faire jouer efficacement, ont une importance considérable pour expliquer les différences de productivité et de niveaux de vie constatées.*

Ce sont là deux facteurs très importants sur lesquels il n'est probablement pas inutile de nous étendre quelque peu.

1) *Le système économique utilisé*

34. — *Le premier de ces facteurs est l'extraordinaire efficacité d'une économie fondée sur la décentralisation des décisions, le*

(22) Voir notre intervention de 1954 au *Congrès des Economistes de Langue Française* (*Supra*, note 13).

mécanisme des prix, la concurrence et la propriété privée, économie dont l'économie américaine est beaucoup plus voisine que l'économie française.

Cette extraordinaire efficacité tient à la fois à des raisons théoriques et à des raisons pratiques.

Les raisons théoriques correspondent au fait que dans un système de concurrence parfaite les conditions d'une efficacité maximum sont réalisées. J'en ai donné la démonstration dans mon « Traité d'Economie Pure » (23) et dans une petite plaquette « Economie Pure et Rendement Social » (24). Cette démonstration est aujourd'hui bien connue et nous l'avons rappelée plus haut (24').

Mais plus convaincante encore est l'observation des faits. Une expérience répétée montre qu'une industrie menacée par une concurrence suffisamment forte trouve toujours le moyen de surmonter les mille et un petits obstacles dont l'addition s'oppose décisivement en période de calme à l'abaissement de ses prix de revient. Lorsque la question devient : abaisser ses prix de revient et perfectionner ses méthodes ou périr, alors l'expérience montre toujours qu'à chaque échelon on finit toujours par trouver les petites améliorations qui, ajoutées les unes aux autres, donnent des résultats que l'on considérait auparavant comme absolument irréalisables.

La pression du marché est ici d'une efficacité décisive et elle est en réalité irremplaçable. Aucune autorité privée ou publique ne peut y suppléer.

L'expérience étant plus éloquente que toute théorie, nous ne saurions trop rappeler ici une expérience faite par la Société française Alsthom, au cours de la crise des années 30, alors que son Directeur Général était notre regretté ami Auguste Detœuf. L'Alsthom avait à l'époque des difficultés pour écouler ses moteurs, leurs prix étant trop élevés. Une enquête avait montré que la raison en était que la fonderie qui produisait les carcasses avait des prix de revient trop élevés de 30 % par rapport à ceux du marché. Malgré des études très poussées et des pressions énergiques sur la Direction de cette fonderie, poursuivies pendant des mois, ces prix n'avaient pu être abaissés. En désespoir de cause,

(23) Deuxième édition, Imprimerie Nationale, 1954, pp. 604 à 682.
(24) Sirey, 1945.
(24') *Supra*, paragraphes 7 à 9 et note 3.

Auguste Detœuf prit la décision de placer la fonderie devant un ultimatum. Désormais l'Alsthom achèterait ses carcasses au meilleur prix, soit à la fonderie, soit aux concurrents sur le marché. Ainsi la fonderie devrait abaisser ses prix ou disparaître. Devant une telle menace qui mettait directement leur gagne-pain en cause, à une époque où la conjoncture générale était très difficile, ingénieurs, contremaîtres et ouvriers, rivalisèrent d'efforts, et ce qu'aucune pression n'avait pu précédemment obtenir fut réalisé en quelques mois : les prix de revient furent abaissés de près de 40 %. Ce résultat atteint, on s'aperçut qu'une telle économie n'avait pas été obtenue par de profonds changements d'allure spectaculaire dans la technique de l'organisation, mais simplement par la superposition d'une foule de petites économies auxquelles on n'avait pas primitivement songé et dont la superposition avait cependant été décisive.

Il y a là une circonstance sur laquelle on ne saurait trop attirer l'attention. Autant qu'on puisse en juger elle a une valeur très générale.

2) *Existence d'un ordre « consenti »*

35. — *Le dernier facteur est l'existence aux Etats-Unis d'un « ordre consenti »*, selon l'heureuse expression d'Auguste Detœuf, c'est-à-dire d'un ordre dont l'immense majorité des ressortissants est disposée à accepter et à jouer les règles alors que dans un pays comme la France le pays est fondamentalement et profondément divisé sur la conception du système économique et social à mettre en œuvre. Dans un tel climat, aucun système quel qu'il soit ne peut vraiment fonctionner efficacement.

f) Influence respective des différents facteurs

36. — Au total, et dans l'état actuel de notre information, on peut résumer ainsi qu'il suit l'influence des facteurs qui expliquent les différences constatées entre les Etats-Unis et la France (voir page suivante).

Il est difficile de chiffrer quantitativement l'influence séparée des facteurs C_2, C_3, C_4, D_1 et D_2.

Il paraît difficile de séparer les facteurs C_4, D_1 et D_2 qui sont absolument liés les uns aux autres. La promotion sociale est un sous-produit du facteur D jouant efficacement. Au total, il reste :

Facteurs explicatifs		Ordre de grandeur de l'influence
A. Richesses naturelles		25 %
B. Intensité capitalistique		0
C. Travail	Qualité du travail C_1	0
	Étendue du marché C_2	114 %
	Expansion démographique C_3	
	Promotion sociale C_4	
D. Système économique	Type utilisé D_1	
	Esprit avec lequel il est mis en œuvre D_2	

— l'expansion démographique,
— le grand marché,
— le système économique utilisé,

qui expliquent 114 % environ. S'il fallait toutefois donner une évaluation approchée des influences respectives de ces trois facteurs nous n'hésiterions guère à dire que leurs influences respectives sont *aujourd'hui* comme :

$$1,\ 2,\ 2 \qquad (25)$$

En admettant de tels ordres de grandeur on aurait pour les pourcentages d'influence de ces trois facteurs :

$$16\ \%,\ 36\ \%,\ 36\ \% \qquad (26)$$

et on aurait bien finalement :

$$2{,}68 = 1{,}25\ .\ 2{,}14 = 1{,}25\ .\ 1{,}16\ .\ 1{,}36\ .\ 1{,}36.$$

Cette égalité matérialise le jeu conjugué des différents facteurs considérés (de manière tout à fait approximative naturellement).

Notre interprétation des faits a soulevé dans le passé beaucoup d'objections, inspirées pour la plupart par des arrières-pensées idéologiques. Il nous suffira de signaler ici deux points.

(25) Ces chiffres ne sont pas absolument sentimentaux. Ils résultent d'un certain nombre de considérations que nous n'avons jamais eu la possibilité de publier mais que nous avons esquissées dans notre communication au *Congrès d'Econométrie de La Haye.*

(26) On a en effet

$$\sqrt[5]{2{,}14} = 1{,}1643 \qquad 1{,}1643^2 = 1{,}35571$$

1) *Il faut donner une explication*

37. — On a le droit d'être en désaccord avec une théorie, mais si on veut la rejeter, on se doit de présenter une explication qui puisse la remplacer, faute de quoi on se disqualifie sur le plan scientifique.

2) *La théorie présentée doit expliquer l'écart existant entre les Etats-Unis et la Russie Soviétique*

38. — Toute théorie qui prétendrait que le système économique ne joue aucun rôle devrait expliquer les différences constatées *en moyenne* entre les Etats-Unis et la Russie Soviétique (27).

Or, en ce qui concerne :

— les richesses naturelles,
— l'intensité capitalistique,
— la qualité du travail,
— l'étendue du marché,
— l'expansion démographique,

l'économie soviétique est dans une situation au moins aussi favorable que les Etats-Unis. Les Soviets disposent incontestablement de plus de richesses naturelles et d'un marché plus vaste que les Etats-Unis (population plus nombreuse). La qualité du travail y est comparable aujourd'hui, au moins potentiellement (l'exemple du spoutnik est là pour nous convaincre qu'un cerveau russe bien utilisé vaut bien un cerveau américain). L'expansion démographique est de même ordre de grandeur (13,8 ‰ en 1955 contre 17 ‰ aux U. S. A.). Le capital accumulé par les Soviets est de même ordre de grandeur que celui utilisé par les Etats-Unis (28).

(27) Nous disons bien « en moyenne » (voir *supra*, note 12).

(28) En pourcentage du revenu national, on peut estimer l'investissement net de la Russie soviétique à environ 14 % en 1937, 11 % en 1940 et selon M. Colin-Clark à près de 21 % en 1953, alors qu'aux Etats-Unis de 1870 à 1950 ce rapport n'a probablement jamais dépassé 13 % avec une valeur moyenne de l'ordre de 8 %.

M. Colin-Clark arrive à une évaluation d'environ 200 milliards de dollars 1955 pour la valeur en 1954 du capital investi à l'exclusion des bâtiments ruraux et du cheptel, alors que le revenu national peut être évalué selon nos propres calculs à environ 110 milliards de dollars 1955 pour la même année. Le rapport est ainsi d'environ 1,8, alors que pour les Etats-Unis en 1946 le rapport correspondant était d'environ 2,5.

Si l'on tient compte du fait que l'équipement d'infrastructure, routes, bâtiments publics, téléphone etc... est relativement beaucoup plus développé aux Etats-Unis qu'en Russie soviétique, on est amené à penser que dans le secteur industriel, et contrairement à une opinion assez répandue, le rapport du capital investi à la

Dès lors l'extraordinaire différence d'efficacité moyenne entre les Etats-Unis et la Russie Soviétique de l'ordre de 6 à 7 ne peut s'expliquer que par le système économique utilisé (29) (30). Cette conclusion peut déplaire, mais elle doit servir d'avertissement à ceux qui voient notre salut dans une économie collectiviste et planifiée centralement à l'échelle européenne !

3° PERSPECTIVES OFFERTES A L'EUROPE DES SIX (31)

39. — Quand on compare aux Etats-Unis ce que serait l'Europe des Six économiquement intégrée, on voit que, sauf en ce qui concerne le facteur « Richesses naturelles », toutes les conditions

valeur de la production en Russie soviétique est du même ordre de grandeur qu'aux Etats-Unis. En fait, il résulte de l'ensemble de mes estimations qu'en 1955 le capital investi dans la production industrielle devait être de l'ordre de 6,6 fois la production annuelle (1) alors qu'aux Etats-Unis ce rapport a été en moyenne de 5 de 1925 à 1939. Il y aurait donc aujourd'hui relativement plus de capital utilisé en Russie soviétique qu'aux Etats-Unis pour une même production.

(1) (Toutefois, il y a quelques années, la situation était différente. En 1928 par exemple le rapport du capital investi à la valeur de la production peut être estimé à 3,75.). (Voir notre étude de 1956 sur les niveaux de vie soviétiques, *supra*, note 13 ; Kaplan (N. M.) *Capital Formation and Allocation*, *Soviet Economic Growth*, New-York, 1953 ; Colin Clark, *Conditions of Economic Progress*, 3e édition, Mac. Millan 1957, p. 231).

Il est possible qu'une grande partie du capital accumulé ait été gaspillée et que le capital existant actuellement soit mal utilisé. *Ce qui importe, c'est que l'épargne accumulée totale de la Russie soviétique soit d'un ordre de grandeur comparable à celle des Etats-Unis.*

(29) Même si l'on contestait nos chiffres la différence serait *énorme*, car nul ne conteste que le revenu national réel par tête en Russie est très loin en arrière de ce qu'il est aux Etats-Unis. Or, en Russie la population active est plus nombreuse, la durée du travail y est plus grande et l'âge de la retraite y est plus avancé, d'où une productivité beaucoup plus faible. *Cette différence doit être expliquée.*

(30) L'Occident aurait tout à gagner, et la science en même temps, à ce qu'une grande enquête soit entreprise dans le cadre des Nations Unies *avec des moyens très importants* et avec le concours des experts les plus qualifiés *de toutes opinions politiques* pour étudier scientifiquement les niveaux de vie et productivités comparés en URSS, en Europe et aux Etats-Unis.

Le premier devoir de tous ceux qui contestent nos résultats serait d'accepter publiquement le principe d'une telle étude. En dehors de cette acceptation il n'y a que de pures positions politiques et de propagande *sans aucun fondement scientifique.*

Depuis 10 ans que nous avons sans cesse proposé cette confrontation notre appel est resté sans réponse ; et pour cause !

(31) Sur ce paragraphe le lecteur pourra utilement se reporter à nos travaux suivants :

« Aspects économiques du Fédéralisme » travail publié par *le Centre La Fédération* dans sa collection *Libres Opinions* 1947, 35 pp. in-16. — Intervention au *Congrès des Economistes de Langue Française du* 25 *mai* 1948, à la suite du rapport du Professeur René Courtin « Les problèmes de l'union économique de l'Europe » *Travaux du Congrès*, Editions Domat-Montchrestien, 1949, pp. 176 à 197. — « Les aspects sociaux de l'Union Economique Européenne, La politique des salaires, de la sécurité sociale et des impôts, la répartition des revenus, les conditions sociales,

de l'actuelle supériorité américaine pourraient être réalisées. *On peut ainsi affirmer que l'intégration économique de l'Europe des Six pourrait certainement lui assurer un doublement de ses niveaux de vie.* Cette perspective est une perspective réalisable, mais rien ne serait plus dangereux que de faire aux populations européennes des promesses qui ne pourraient être tenues, et il convient de rappeler *inlassablement avec la plus grande force* les conditions qu'implique un tel doublement des niveaux de vie en Europe.

1° — Une économie intégrée ne se décrète pas

40. — Un marché commun effectif ne saurait résulter d'une simple convention rédigée sur un papier, même si ce papier prend l'aspect solennel d'un traité (32).

Pour exister dans les faits, une économie européenne intégrée suppose une profonde transformation des structures. Bornons-nous à *deux exemples.*

les aspirations ouvrières et l'union économique de l'Europe ». Rapport présenté à *la Conférence Economique Européenne de Westminster*, avril 1949. Le texte complet de ce rapport a été ronéoté par le Groupe de Recherches Economiques et Sociales (document dactylographié de 109 pages 21 × 27).

— « La libéralisation des échanges commerciaux en Europe » *Rapport à la conférence internationale de Gênes*, sept. 1952, document miméographié de 37 pages 21 × 27. Un texte plus complet a été publié sous le même titre dans : *Economia Internazionale*, vol. VI, 1953, n° 1-2, pp. 1 à 37. — Intervention au *Congrès des Economistes de Langue Française du 23 mai* 1955 à la suite du rapport du Professeur Masoin sur « La convertibilité et la libération des échanges » *Travaux du Congrès*, Editions Domat-Montchrestien, Paris 1956, pp. 97 à 101 et 111 à 114. (Cette intervention a été publiée sous le titre : « La convertibilité et la libération des échanges », dans la *Nouvelle Revue de l'Economie Contemporaine*, n° 74, avril 1956, pp. 12 à 14)
— « Le Système des prix et la Concurrence dans le Marché commun de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier », Rapport rédigé à la suite du *Congrès international d'Etudes sur la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier de Stresa* (31 *mai au* 9 *juin* 1957), Document miméographié de 97 pages, 11 juin 1957. Ce document a été publié sous le titre « Les leçons d'une expérience : Le système des prix et la concurrence dans le marché commun de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier ». *Bulletin S. E. D. E. I. S.* N° 681*b*, 1er sept. 1957, 34 p. et N° 682, 15 sept. 1957, 40 p.

(32) De ce point de vue le Traité de Marché Commun est à la fois un acte de foi et un instrument. Il ne se réalisera dans les faits que si l'acte de foi inspire à ceux qui devront le mettre en œuvre une volonté suffisante pour que l'instrument soit *effectivement* utilisé pour triompher des obstacles, et non pour endormir l'opinion publique derrière l'écran de fumée bien connu des apparences.

De ce point de vue, il est vraiment regrettable que les adversaires du Marché Commun aient pu *justement* soutenir que les intentions étaient plus verbales que réelles.

On ne saurait trop répéter que l'Europe ne saurait se construire avec des mots. Seule une volonté *réelle* peut mener à bien cete grande tâche.

D'abord celui de *l'automobile*. La grande efficacité américaine ne pourra être atteinte que s'il y a au plus trois ou quatre marques d'automobile de grande série au lieu de la douzaine actuellement existante dans l'Europe des Six.

En second lieu, seule une profonde transformation de *l'agriculture* en raison d'une concurrence accrue faisant passer la population active agricole, sinon au tiers, tout au moins à la moitié de son volume actuel, pourra libérer les effectifs nécessaires pour le développement de l'industrie, des transports et des services.

Le maintien du *statu quo* actuel est absolument *incompatible* avec un doublement de nos niveaux de vie. *La disparition des barrières économiques de l'Europe équivaudrait à un immense progrès technique, bien supérieur à la découverte de l'énergie atomique, même si le coût de cette énergie devait devenir voisin de zéro.* Mais il faut vouloir effectivement ce progrès technique, et le vouloir, c'est accepter les profonds bouleversements qu'implique tout progrès technique important. Or l'expérience montre que de tout temps les hommes se sont efforcés de lutter contre le progrès technique qui, en bouleversant les situations acquises, ruinait certaines entreprises et condamnait de nombreux ouvriers au chômage technologique.

2° Comment surmonter les difficultés de transition

41. — *Rien ne serait pire que de nier ces difficultés.* Il faut y faire face avec réalisme et bien apercevoir les conditions majeures du succès.

a) *La progressivité*

42. — Si on veut surmonter les obstacles de toutes sortes qui s'opposent à la construction du marché commun, il faut supprimer les barrières douanières *à un rythme suffisamment lent et prévisible,* de manière que les entreprises aient le temps de reconvertir leur activité.

b) *La généralité*

43. — Cette suppression doit être *générale*. Elle doit toucher tous les secteurs et tous les pays à la fois. Si on n'adopte pas cette politique, et si on veut, comme de trop nombreuses voix le

réclament, procéder à des accords secteurs par secteurs, soyons bien assurés que les accords n'auront qu'un résultat : le maintien du *statu quo*.

c) *La fixation du taux de libéralisation en fonction du volume du chômage technologique*

44. — Un seul critère doit être pris en considération pour accélérer ou ralentir le rythme de la libération des échanges : *le volume du chômage technologique*. Un pourcentage acceptable de ce volume doit être fixé, et la politique de libération adoptée doit être modifiée suivant les résultats de l'expérience.

d) *Mise en œuvre d'une large politique sociale*

45. — *Une politique sociale hardie doit être adoptée pour faire face au chômage technologique temporaire inévitable auquel mèneront les transformations souhaitées.* Il faut prévoir notamment dans tous les cas établis de chômage technologique des indemnités de chômage avec plein salaire et rééducation professionnelle parallèle, des primes pour faciliter les changements de profession et de résidence, etc...

Ce dont il faut bien se convaincre, c'est qu'une telle politique est possible, car une libération des échanges ne saurait entraîner pour un pays donné une récession de tous les secteurs économiques à la fois. Si une récession se manifeste dans certains secteurs, elle sera plus que compensée par une expansion dans les autres.

e) *Le recours à une économie de marché fondée sur la décentralisation des décisions, la propriété privée, le mécanisme des prix et la concurrence*

46. — *Il faut enfin renoncer délibérément à toute organisation de type collectiviste et dirigiste.*

Un doublement de nos niveaux de vie en Europe ne peut être obtenu que par le recours à une économie fondée sur la décentralisation des décisions, la propriété privée, le mécanisme des prix et la concurrence.

Seul ce type d'économie peut :

1) *briser la structure monopolistique intérieure très forte de certains pays comme la France*, structure qui s'oppose décisi-

vement à l'efficacité, et, quand nous parlons de structure monopolistique, nous pensons aussi bien à l'action monopolistique des syndicats ouvriers et à l'action monopolistique des pouvoirs publics en faveur du secteur nationalisé, qu'à l'action monopolistique des organisations patronales ;

2) faire en sorte que les abaissements des barrières douanières se traduisent effectivement dans les faits en subordonnant la concurrence à une seule condition : rendre un meilleur service à un moindre prix ;

3) donner le seul critère sur lequel un accord international mutuellement acceptable puisse se faire.

f) *La poursuite des objectifs sociaux des majorités politiques de l'Europe Occidentale*

47. — *Le recours à un tel type d'économie ne suppose en rien un abandon quelconque des objectifs sociaux qui sont ceux des majorités politiques de l'Europe Occidentale. Tout au contraire il en est une condition nécessaire,* car seule la très grande efficacité à laquelle il permettrait d'arriver rendrait effectivement possible un développement considérable des réalisations sociales actuelles (32').

4º L'EXTENSION DU MARCHÉ COMMUN DES SIX

48. — Il faut souhaiter que le marché commun des six ne se transforme pas en autarcie. A cet effet deux solutions ont été proposées : la création d'une zone de libre-échange et celle d'un marché commun atlantique (33).

(32') C'est là une question fondamentale que nous avons développée dans un très grand nombre de nos travaux et sur laquelle nous ne pouvons malheureusement nous étendre ici faute de place. Nous nous permettons de renvoyer le lecteur à nos travaux suivants : — *Abondance ou Misère*, Librairie de Médicis 1946 — « Technique Economique et Politique », *Bulletin des Transports et du Commerce*, mars 1947.
— *Le Problème des Salaires* 25e Cycle d'Etudes de la Cegos, Paris, novembre 1947. — « Les Problèmes économiques et sociaux de l'heure et leurs solutions », *Bulletin des Transports et du Commerce* Paris, octobre 1948. — « Les Intérêts des groupes sociaux et nationaux et l'union économique de l'Europe », *Economie Internationale*, Vol. IV, nº 1, févr. 1951, pp. 1 à 14. — « Au delà du laissez fairisme et du totalitarisme, la doctrine libérale et socialiste de l'Europe de demain « *Nouvelle Revue d'Economie Contemporaine*, avril 1950, pp. 25 à 32 et mai 1950, pp. 26 à 32.

(33) Nous ne pouvons malheureusement nous étendre ici sur cette question qui est tout à fait fondamentale, mais qui sort du cadre qui nous a été fixé. Nous ne pouvons que renvoyer le lecteur à nos travaux suivants :
— « La politique économique atlantique » *Rapport présenté au Conseil National*

1° La zone de libre échange

49. — *La proposition d'une zone de libre-échange est fondamentalement inacceptable.* Nous ne pouvons ici rentrer dans un examen détaillé. Disons seulement qu'elle est techniquement difficilement réalisable et que politiquement elle est inconcevable.

Dans son essence la proposition d'une zone de libre-échange n'est qu'une tentative de la Grande-Bretagne pour contrôler du dehors l'établissement du Marché Commun.

Qui ne voit la position contradictoire de la Grande-Bretagne ? Elle ne veut pas, dit-elle, se lier, mais en refusant de participer au Traité de Marché Commun elle refuse délibérément toutes les garanties que donne ce traité et qui seules peuvent la préserver des aventures que, dit-elle, elle ne veut pas courir, et dans le même temps, elle préconise un système de libération inconditionnelle qui, lui, expose en fait à toutes les aventures.

La constatation de cette position contradictoire montre suffisamment que l'adhésion de la Grande-Bretagne à l'idée d'une zone de libre-échange n'est pas sincère et cache des arrières-pensées manifestes (33').

Si les Six veulent réussir leur intégration économique, le plus grand danger dont ils doivent se garder est celui de la séduction fallacieuse d'une zone de libre-échange (33'').

2° Un marché commun atlantique

50. — L'idée d'un marché commun atlantique, c'est l'idée d'une extension du marché commun des Six au cadre atlantique : Amérique du Nord et Europe Occidentale (Grande-Bretagne comprise).

Cette idée ne se confond pas avec l'idée d'une zone de libre-

du Mouvement pour l'Union Atlantique le 16 *novembre* 1956. Ce rapport a été publié sous le même titre, dans la *Revue Politique et Parlementaire*, 59e année, n° 664, janvier 1957, pp. 17 à 27. — « Un marché commun atlantique est-il une utopie », *Rapport présenté à la Conférence internationale sur la Communauté Atlantique de Bruges* (8 au 14 sept. 1957). Ce texte a été publié dans la *Revue Politique et Parlementaire* octobre 1957, pp. 111 à 118.

(33') Comme ne l'était que trop probablement la proposition de citoyenneté commune faite solennellement par la Grande-Bretagne à la France en 1940, et qu'aucun homme politique français n'a eu le courage de rappeler à nos amis anglais depuis la Libération. Ce n'est pas là une bonne politique.

(33'') Le lecteur pourra consulter avec profit l'étude suivante : « La zone de libre-échange » de Bertrand Gauderic, *Bulletin S. E. D. E. I. S.* n° 688, 15 décembre 1957.

échange, car elle prend pour objectif à long terme une libération complète des échanges à l'échelle atlantique, et elle s'appuie à court terme sur une extension du Traité du Marché Commun et non sur une juxtaposition artificielle du type de la zone de libre-échange.

Contrairement à une opinion trop commune, un tel marché commun atlantique est réalisable. En fait, cette réalisation n'offrirait pas plus de difficultés que celle du marché commun des Six, et autant qu'on puisse en juger elle en offrirait beaucoup moins.

Ses perspectives sont à la taille du marché commun de plus de quatre cents millions d'hommes qui serait créé.

Ce projet n'est pas contradictoire avec le projet de l'intégration économique de l'Europe des Six. Il en est le complément naturel et nécessaire et il est certainement beaucoup plus réaliste.

Si après son vertigineux déclin de ces dernières années le monde atlantique ne veut pas continuer sur une route qui mène à la disparition de sa civilisation et à sa servitude, il doit prendre comme objectif majeur de sa politique la réalisation d'une Communauté Atlantique des hommes libres, fondée sur un même idéal quant à la culture et sur un marché commun véritable quant à l'économie. Là et là seulement est la voie du salut effectif de l'Occident et de sa civilisation millénaire.

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

51. — L'ensemble de l'étude précédente peut être résumée ainsi qu'il suit :

1° La pleine efficacité de l'économie des Six suppose une totale libération des échanges.

Cette libération, qui correspond à un immense progrès technique, aura pour effet une augmentation générale du niveau de vie dans le cadre du marché commun.

2° Chaque pays participant ne peut que gagner à participer au marché commun.

Il n'a nulle crainte à voir son niveau de vie abaissé par cette participation.

3° Dans chaque pays et autant qu'on puisse en juger chaque groupe social verra sa situation améliorée.

4° La comparaison de l'économie américaine et de l'économie française d'aujourd'hui mène à la conclusion que l'intégration économique de l'Europe des Six peut lui permettre un doublement de ses niveaux de vie.

5° Un tel doublement ne saurait être atteint que si on accepte *délibérément* les conséquences de l'immense progrès technique que représente une libération *effective* des échanges, et non naturellement une libéralisation sur le papier ou limitée à des déclarations gouvernementales si éloquentes qu'elles soient.

Ces conséquences se résument dans une *profonde transformation* de tout l'appareil productif.

6° Il est parfaitement *utopique* de penser que cet immense progrès technique que représente la libération des échanges pourrait être réalisé dans une économie collectiviste et planifiée centralement.

Il ne pourra être effectivement réalisé que dans le cadre d'une économie fondée sur la décentralisation des décisions, la propriété privée, le mécanisme des prix et la concurrence.

7° Un tel type d'économie ne suppose *en aucune façon* une renonciation quelconque aux objectifs sociaux qui sont ceux des majorités politiques de l'Europe Occidentale. Tout au contraire il en est la condition nécessaire, car *seule* la très grande efficacité à laquelle il permettrait d'arriver rendrait effectivement possible un développement considérable des réalisations sociales actuelles.

8° Un marché commun effectif ne saurait être décrété. Il ne peut résulter que d'une libéralisation progressive et générale, sans aucune discrimination des échanges.

L'allure de la libéralisation doit être fixée d'après l'expérience en fonction d'une seule considération : celle du volume du chômage technologique.

9° A ce chômage technologique il doit être fait face par des mesures réalistes d'une très grande ampleur, seules susceptibles de le maintenir à un niveau acceptable tout en progressant rapidement dans la voie de la libéralisation.

10° La superposition d'une zone de libre-échange au marché commun des Six ne pourrait que compromettre dangereusement la réalisation effective de ce dernier. Par contre, l'extension du Marché Commun des Six au cadre atlantique apparaît comme un

projet très réaliste, contrairement à une opinion trop commune, dont les perspectives économiques et politiques conditionnent en fait la survie de l'Occident et de sa Civilisation.

Maurice ALLAIS.

APPENDICE

INFLUENCE DE L'INTENSITÉ CAPITALISTIQUE SUR LE REVENU RÉEL

Nous avons indiqué lors du Congrès des Economistes de Langue Française le 24 mai 1955 (1) que moyennant des hypothèses très générales et très appelantes on peut considérer que le revenu réel par tête $\overline{R}$ pour des conditions de structure données est donné par la relation

$$\frac{\overline{R}}{\overline{R_M}} = \frac{\Theta_0}{\Theta} e^{1 - \frac{\Theta_0}{\Theta}}$$

où Θ_0 est une constante et où Θ représente le rapport

$$\Theta = \frac{C}{R}$$

du capital par tête au revenu par tête.

Toutes les données statistiques que nous avons examinées conduisent à la conclusion que dans les conditions actuelles Θ_0 est de l'ordre de grandeur de

$$\Theta_0 = 4$$

l'unité de temps étant l'année.

On en déduit le tableau suivant :

Θ	$\overline{R}/\overline{R_M}$
4	1,00
3,5	0,99
3	0,96
2,5	0,88
2	0,74

(1) *Travaux du Congrès*, Editions Domat-Montchrestien, Paris 1956, pp. 188 à 223. Malheureusement les formules du texte comportent de nombreuses coquilles.

$\bar{R}$ est maximum et égal à $\bar{R}_M$ pour

$$\Theta = \Theta_0$$

On voit qu'au voisinage du maximum une variation de C d'une quantité égale au revenu national annuel a une influence relativement faible sur le revenu réel $\bar{R}$. Nous joignons à la présente note en Annexe I un abaque où le lecteur pourra trouver l'indication des valeurs de $\bar{R}/\bar{R}_M$ pour les différentes valeurs de Θ.

On a d'ailleurs la relation

$$i = \frac{1}{\Theta} - \frac{1}{\Theta_0}$$

où i est le taux d'intérêt servant au calcul des investissements. Nous joignons en Annexe II un abaque donnant la correspondance entre i et Θ pour les différentes valeurs de Θ_0.

On a alors pour le gain maximum de revenu réel que l'on peut obtenir par un allongement de la période de production à partir d'une situation où cette période a la valeur Θ_0 l'expression

$$g = \frac{\Theta}{\Theta_0} e^{\frac{\Theta_0}{\Theta} - 1} - 1$$

qui pour $\Theta_0 = 4$ permet d'arriver au tableau suivant (1) :

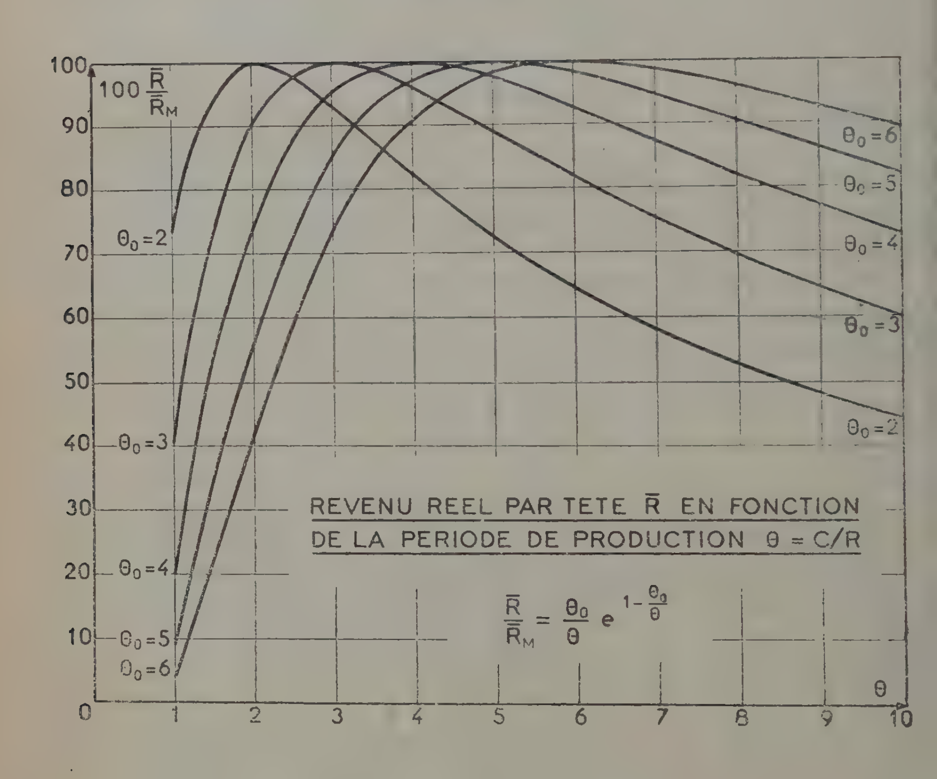
Θ	Efficacité marginale du capital i	g
4	0	0
3,5	3 %	1 %
3	8 %	5 %
2,5	15 %	14 %
2	25 %	36 %
1,5	34 %	100 %

(1) Nous comptons publier prochainement une analyse détaillée de ces différents résultats.

Annexe I

Revenu réel par tête $\bar{R}$ en fonction de la période de production

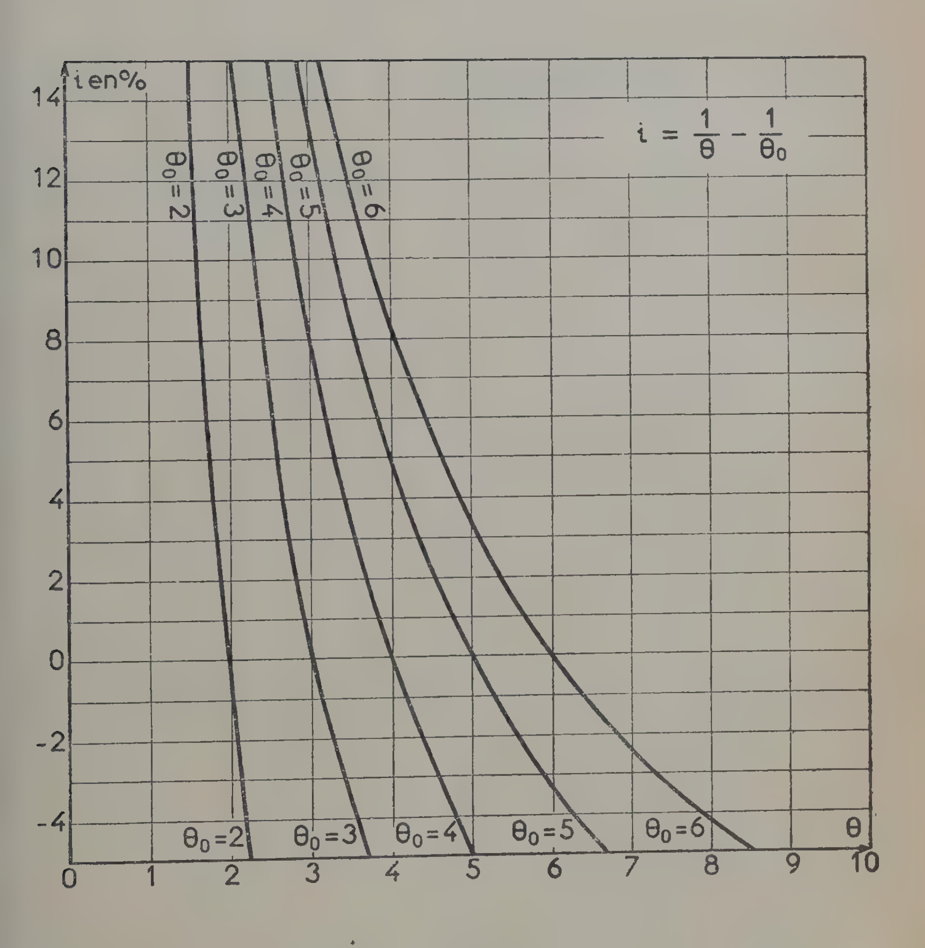
$\Theta = C/R$



ANNEXE II

Efficacité marginale i du capital en fonction de la période de production

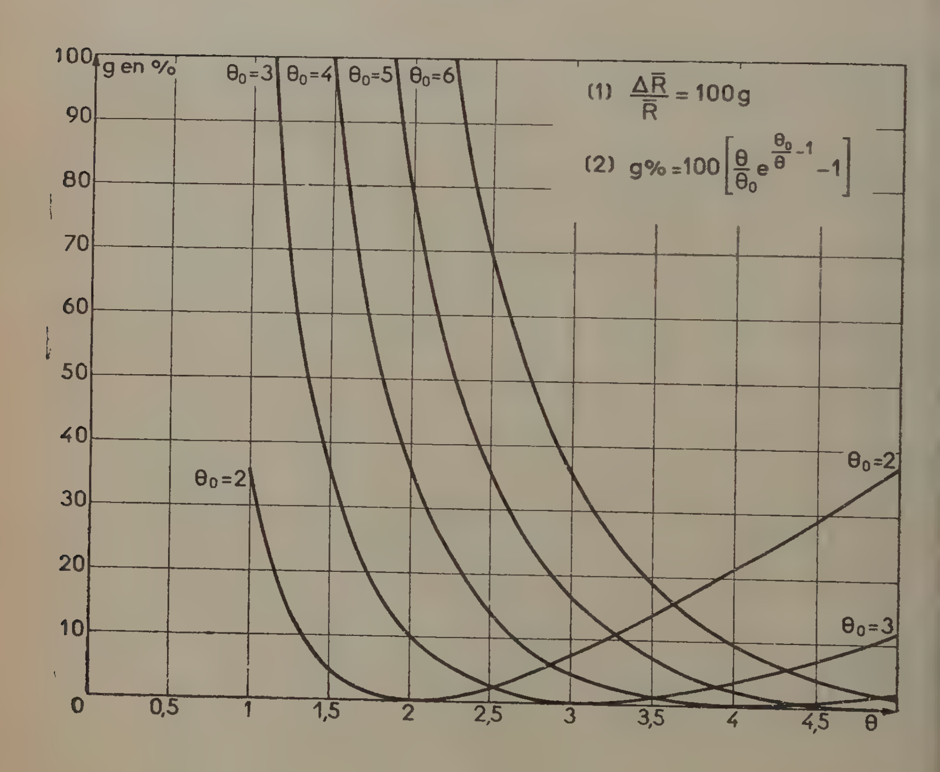
$\Theta = C/R$



ANNEXE III

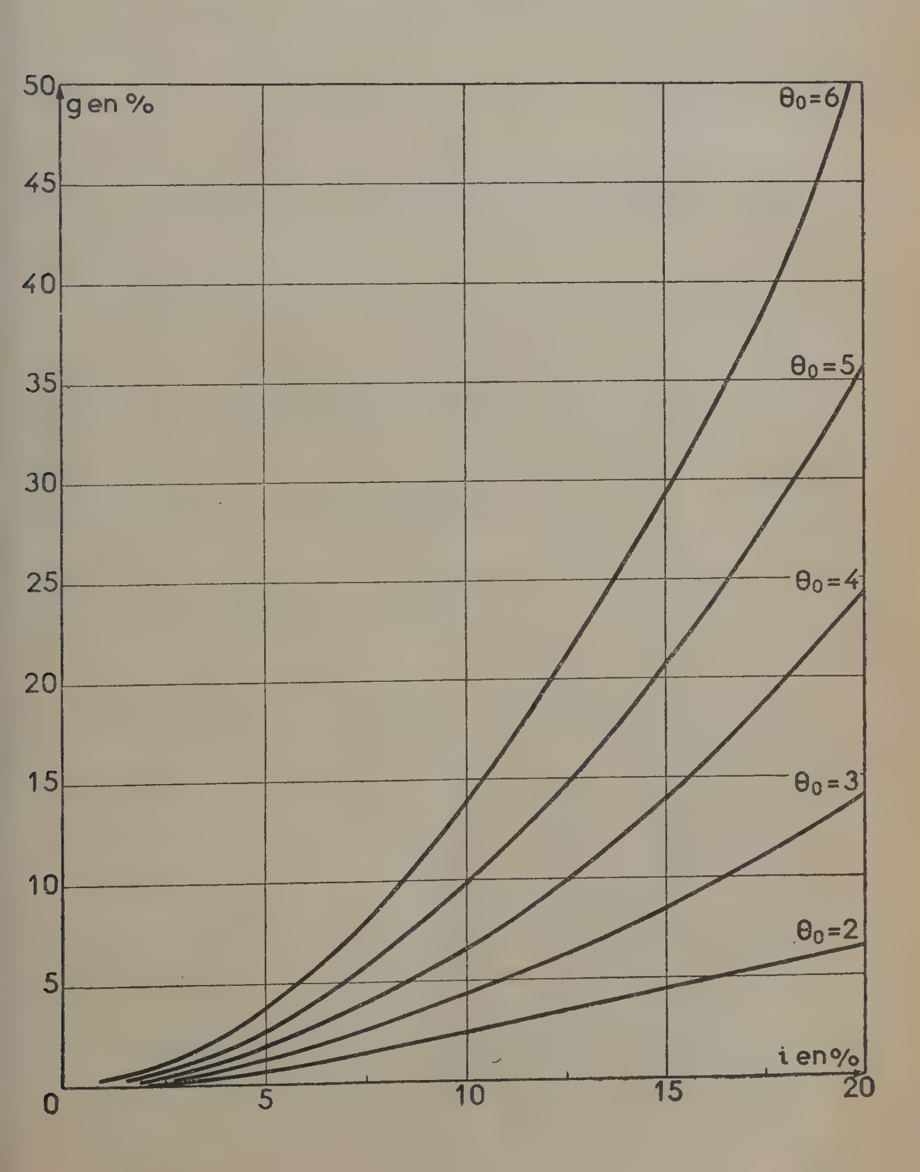
Gain relatif maximum de revenu réel que l'on peut obtenir par allongement de la période de production de

Θ à Θ_0



ANNEXE IV

Gain relatif maximum de revenu réel que l'on peut obtenir lorsque le taux d'intérêt passe de la valeur i à la valeur zéro de l'efficacité marginale du capital



LE POTENTIEL DU MARCHÉ COMMUN

Production - Consommation - Echanges

Les Six Etats signataires du Traité de Rome qui ont abordé ensemble depuis le 1er janvier 1958 la phase préparatoire du Marché Commun forment un ensemble géographique dont les ressources sont loin d'être négligeables et peuvent, dans une large mesure, être comparées à celles des Etats-Unis d'une part, et de l'U. R. S. S. d'autre part.

Il nous a paru utile de donner, sous la forme de tableaux, des éléments d'appréciation relatifs à la production, à la consommation et aux échanges des pays de la Communauté Economique Européenne en s'efforçant non seulement de comparer la part de chacun des Six pays dans la production, la consommation et les échanges de la Communauté, mais également de comparer le potentiel des Six à celui de l'ensemble des pays de l'O. E. C. E., à celui des Etats-Unis, à celui de l'U. R. S. S. chaque fois que cette comparaison a été possible, et enfin au potentiel mondial.

Données géographiques et démographiques des Six

La superficie des pays signataires du Traité de Rome est de 1 200 000 km², ce qui représente le très faible pourcentage de 0,67 % des terres émergées, mais la population des Six avec 6,1 % de la population mondiale, compte parmi les plus denses du globe : 140 habitants au km². Si l'on tient compte des seules populations métropolitaines, la population totale de la Communauté Economique Européenne, qui est de 164 millions d'habitants, est comparable à celle des Etats-Unis ; supérieure si l'on y ajoute les 40 millions d'hommes qui peuplent les Pays d'outre-mer français, belges, néerlandais et italiens auxquels s'appliquent les règles du Traité de Rome.

Il est intéressant de noter qu'un fort accroissement de la population est prévu d'après les prévisions de l'O. E. C. E. La population des Six devrait atteindre 231 millions d'habitants en 1960 (1). Dans cet ensemble géographique, le nord de la France, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas et la République Fédérale d'Allemagne constituent une région à part, fortement industrialisée, très peuplée et dont la densité moyenne au km² est d'environ 300 habitants. A une surface restreinte correspond donc un peuplement important, dont tout donne à penser qu'il se développera sensiblement tout au long de la phase transitoire du Marché Commun.

Production industrielle

La production industrielle du complexe que forment les pays de la Communauté Economique Européenne peut être évaluée *grosso modo* à 15 % de la production mondiale.

En ce qui concerne la houille, les Six font 15,7 % de la production mondiale. Pour la lignite, le pourcentage est de plus de 17 %. Il atteint 20,4 % pour l'acier et 21,3 % pour le ciment. Avec 202 milliards de kwh, les Six produisent environ le 1/7 de l'électricité mondiale. Compte tenu des programmes actuellement en cours de réalisation, cette proportion devrait se modifier en faveur de la Communauté. Pour d'autres produits auxquels on a coutume de se référer pour apprécier la force économique d'un ensemble géographique, comme le gaz naturel, l'aluminium, les métaux non-ferreux, les matières plastiques, les Six occupent une place très honorable. Il en est de même pour les textiles. Par contre, la Communauté est à l'heure actuelle défavorisée par rapport au reste du monde dans le domaine de la production pétrolière ; aussi l'espoir saharien est-il incontestablement un atout de première importance.

Quelle est à l'intérieur de la Communauté des Six la part prise par chacun des Six dans le potentiel industriel ? L'Allemagne

(1) Voir tableaux 1 et 2. Le tableau 2, en particulier, est intéressant à consulter car il montre de façon très nette l'important afflux d'enfants qui atteindront l'âge adulte à partir de 1961 et les années suivantes. On ne manquera pas d'être frappé par le fait que la France vient largement en tête, suivie par les Pays-Bas et par la Belgique).

se place en tête pour les produits suivants : houille (61 %), lignite (97 %), pétrole brut (54 %), électricité (41 %), cuivre raffiné (54,4 %), plomb (40,3 %), acier (46,7 %), ciment (41,4 %), rayonne et fibranne (40,7 %), filés de coton (39,3 %) et matières plastiques (61,5 %) ; au deuxième rang pour le gaz naturel (7,5 %), pour le minerai de fer (16,5 %), le zinc (30,2 %), l'aluminium (40,9 %).

La France vient en tête pour le minerai de fer (70,4 %), l'aluminium (41,5 %), les filés de laine (30,5 %) ; au deuxième rang pour la houille (22 %), le pétrole brut (20 %), l'acier (23,6 %), les filés de coton (27,9 %).

L'Italie arrive au premier rang pour la fourniture de gaz naturel, au deuxième rang pour les filés de laine (28 %), la rayonne et fibrane (26,3 %) et les matières plastiques (17 %).

Quant aux pays du Benelux, ils sont les principaux pourvoyeurs de zinc (40,4 %) et d'étain, et se placent au second rang pour le cuivre raffiné (36,2 %), et pour le plomb (27,9 %).

Jetons maintenant un coup d'œil sur l'évolution de la production industrielle de chacun des Six depuis la fin de la guerre.

Allemagne. — La restauration économique de l'Allemagne d'après-guerre se fit plus tard que celle des autres pays. Tandis que la plupart d'entre eux ont, en 1948, rejoint et souvent même dépassé le niveau industriel d'avant-guerre, la production industrielle de l'Allemagne est alors à un niveau légèrement supérieur à la moitié de celui de 1938. A partir de 1948, le redressement industriel de l'Allemagne fut très rapide : en 1955 le retard par rapport à ses cinq partenaires du Marché Commun et au reste de l'Europe est comblé. Par rapport à 1929, la production industrielle allemande a augmenté de 2,2 fois, soit un peu plus que dans tout le reste de l'Europe.

France. — Entre 1948 et 1955, l'accroissement de la production industrielle française n'est que de 65 % contre 79 % dans le reste de l'Europe. Ce n'est que depuis 1953 que la production industrielle s'accroît en France dans les mêmes proportions que dans le reste de l'Europe occidentale. Le volume de la production industrielle française en 1955 représente un peu plus de la moitié de celui de 1938 qui est supérieur du tiers à celui de 1929, alors que pour le reste de l'Europe, il est du double (2,2 fois).

Belgique. — Après la guerre, la production industrielle belge a un peu moins augmenté que celle de l'Europe occidentale ; le niveau atteint en 1952 n'est supérieur que de 51 % à celui de 1937 et de 57 % à celui de 1929.

Pays-Bas. — L'augmentation de la production industrielle dans ce pays a été rapide dès la fin de la guerre. Elle est sensiblement du même ordre de grandeur que celle de l'Europe occidentale en général. En 1955, par rapport à 1938, la production des Pays-Bas a plus que doublé (indice 207 contre 100 en 1938).

Italie. — L'Italie est celui des Six pays de la Communauté Economique Européenne où la production industrielle a augmenté le plus rapidement. En 1955, le volume de la production industrielle est presque double de celui de 1938 alors que pour le reste de l'Europe, l'augmentation n'a été que de 75 %. En 1955, par rapport à 1929, la production industrielle qui a augmenté autant qu'en Allemagne, a eu un développement presque équivalent à celui des Etats-Unis.

Examinons maintenant la structure de la production industrielle des Six pays de la C. E. E. Le tableau 9 que nous reproduisons fournit d'utiles éléments d'appréciation. Si l'on considère la production manufacturière de chaque pays égale à 100, on y constate que les industries alimentaires occupent 20 % de l'activité industrielle aux Pays-Bas qui se situent nettement en tête des Six dans ce domaine devant la Belgique (13 %) et l'Allemagne (11,5 %). En ce qui concerne les textiles, c'est la Belgique qui, avec 12 % de son activité industrielle consacrée aux textiles, arrive en tête devant l'Italie (11,5 %) et les Pays-Bas (10 %). Dans le domaine des métaux de base, la première place revient également à la Belgique (16 %) devant l'Italie (11,5 %) et la France (9,5 %). Pour la transformation des métaux, la première place est de très loin occupée par les Pays-Bas qui consacrent à ce secteur 41 % de leur activité industrielle. Arrivent ensuite la France et l'Allemagne avec chacune 36 %. L'industrie chimique fournit à l'Italie 29 % de son activité industrielle. Ce pays précède de loin la Belgique (15 %), l'Allemagne (14,5 %) et la France (13,5 %). En ce qui concerne l'ensemble des autres industries

manufacturières, c'est la France qui se place première avec 24,5 % devant l'Allemagne (22 %) et l'Italie (16 %).

Production agricole

Par rapport à l'agriculture mondiale, la place de l'agriculture de la C. E. E. est également appréciable. L'activité agricole y est intensive puisque sur moins de 4 % des terres cultivables, les agriculteurs européens obtiennent 16 % de la production de blé, 24 % de la production de seigle, 14,5 % de la production d'avoine, 31 % de la production de pommes de terre, 60 % de la production de vins, 27,5 % de la production de houblons, 50 % de la production de lin et 11 % de la production de chanvre (1).

Avec les pays d'outre-mer participant à la C. E. E., les Six disposent en outre de 10,5 % de la production d'arachide et de 17 % de la production d'huile d'olive, 17 % de la production de cacao, 8,5 % de la production de café, 25 % de la production de tourteaux, 25 % des palmistes, 17,5 % de l'huile de palme et près de 9 % des agrumes.

Par ailleurs, si la Communauté ne possède que 5 % du cheptel mondial, celui-ci fournit 15 % des ressources mondiales de viandes et 20 % du lait. Par contre les Six restent fortement tributaires de l'étranger pour les matières premières textiles, coton et laine, le caoutchouc naturel, les corps gras et le sucre.

Alors que les deux tiers des hommes répartis dans le monde sont des agriculteurs, les hommes des Six pays du Marché Commun qui se consacrent à cette activité primaire ne dépassent pas le quart de la population. Ce pourcentage serait plus faible encore et descendrait aux alentours de 18 % si l'Italie, pays pauvre, ne pratiquait principalement le travail de la terre.

La productivité de l'agriculture est étroitement liée à celle de l'industrie. Pays à niveau de vie élevé, les Six ont progressivement réduit la part du travail direct incorporé dans le travail agricole tout en augmentant le volume de la production. Il résulte de cette évolution que le secteur primaire tend à diminuer au profit des secteurs secondaire et tertiaire. Il est fort probable qu'au terme de la période transitaire du Marché Commun, la diminution sera assez sensible.

(1) Signalons que ces pourcentages des Six par rapport à la production agricole mondiale sont calculés en excluant les chiffres de l'U. R. S. S. qui, pour la plupart des produits cités ne sont pas disponibles.

La France se classe au premier rang des Six dans le domaine agricole. Si on compare l'agriculture française à celle des autres pays du Marché Commun, et en particulier aux Pays-Bas et à l'Allemagne, on constate qu'elle est restée relativement extensive avec des rendements végétaux et animaux encore faibles. C'est ainsi qu'avec 2 000 litres de lait par an, le rendement moyen des vaches laitières se situe par exemple entre celui des vaches des pays d'élevage plus extensif (Australie) et celui des pays de l'Europe du Nord (Pays-Bas).

Quelles perspectives offre le Marché Commun à notre agriculture ? Disposant du quart des agriculteurs des Six, plus du tiers du cheptel, et près de la moitié des terres consacrées à la production végétale, notre pays peut envisager une expansion agricole. Toutefois, celle-ci est variable selon les secteurs. Si les particularités du cheptel autorisent l'espoir d'une exportation accrue, un sérieux effort devra être fait en vue d'augmenter le rendement de la production végétale et d'en abaisser les prix. L'agriculture française, parce qu'elle est dispersée, est peu productive. Les conditions techniques et économiques y sont souvent précaires. Si les prix français de nombreux produits sont généralement inférieurs à ceux de l'Italie, ils dépassent parfois sensiblement ceux des Pays-Bas où prévaut une patiente et minutieuse organisation de la production.

L'application des règles du Traité de Rome, la concurrence très progressive et modérée qu'elles prévoient, risquent-elles d'apporter des perturbations dans l'agriculture française ? Il ne le semble pas, car les exportations des Pays-Bas, le principal concurrent de la France, restent limitées. Il importe toutefois que, profitant de la protection dont les produits agricoles continueront à bénéficier durant la phase préparatoire au Marché Commun, soit généralisée en France l'application de techniques plus productives et qu'en particulier les responsables de la politique agricole s'attachent à intensifier, en vue de l'exportation, la production de denrées animales plus compétitive et plus payante que les produits végétaux.

Consommation

Tous les pays du Marché Commun disposent d'un revenu disponible pour la consommation relativement élevé. Ce revenu est,

dans l'ensemble, harmonieusement réparti. Seul l'Italie est le pays le moins favorisé des Six à cet égard, son niveau de consommation n'atteignant que 4 % de celui de la France, pays des Six qui dépense le plus. De l'examen des statistiques, il ressort qu'avec seulement 6,1 % de la population mondiale, la Communauté Economique Européenne représente environ 12 % du revenu mondial. Ce niveau de vie qui est relativement élevé lui permet notamment de consommer 16 % d'acier, 13 % d'énergie, 12 % des produits textiles, 10 % des produits alimentaires. Si l'on compare, produit par produit, les niveaux de consommation de l'Europe des Six à ceux du reste du monde, l'impression de relatif confort qui se dégageait des statistiques globales de population et de revenu ne fait que se confirmer. L'évolution du pouvoir d'achat et de la consommation des habitants des Six pays du Marché Commun dépend étroitement de trois facteurs : le facteur démographique, le facteur revenu, le facteur salaires et productivité.

On escompte que le Marché Commun englobera en 1970 180 millions de consommateurs environ. Il se sera produit cependant un phénomène relativement important, c'est la diminution relative des agriculteurs dont le niveau de vie est en général plus faible au profit des autres activités, et notamment de l'industrie. Dans les pays du Marché Commun le revenu moyen par habitant s'accroît chaque année d'environ 2 %, enrichissement qui a été jusqu'à présent en majeure partie consacré à la consommation. Si nous considérons la période 1951 à 1955, les dépenses des particuliers des Six pays sont passées de 61 milliards de dollars à près de 79, soit une augmentation d'environ 5 % par personne. Cet accroissement des ressources détenues par les habitants a entraîné une hausse importante des indices de la production industrielle, qu'il s'agisse du charbon, de la production électrique, de l'acier, du raffinage de pétrole, ou de la consommation alimentaire. Ce mouvement de progrès continu de la production a contribué à réduire le coût en travail des principaux biens et services consommables. Il est permis de penser que le mouvement ascensionnel de la production se poursuivra non seulement si l'on considère la Communauté comme un tout, mais également à l'intérieur de chacun des pays, du moins pour la majorité des productions. Si l'on tient compte qu'aux Etats-Unis le revenu national par habitant est sensiblement le double de celui de l'Européen moyen, il n'est pas déraisonnable de penser que la Com-

munauté Economique Européenne est loin de se trouver placée devant une saturation de son marché que certains chefs d'entreprise, particulièrement en France, semblent redouter.

A supposer constante l'augmentation de 2 % par an du revenu global par tête, le revenu moyen sera encore inférieur en 1970 d'un tiers environ à celui des Etats-Unis. Il convient également de mentionner la place importante qu'occupera très rapidement les techniques nouvelles dont la mise en œuvre sera facilitée par le Marché Commun.

L'accroissement de la productivité, particulièrement sensible en Allemagne et en Italie, dans une mesure moindre en France et aux Pays-Bas (1) est un facteur sur la portée duquel il serait superflu de s'étendre. Ce qui a pu être réalisé à l'intérieur de certains pays membres du Marché Commun notamment entre 1950 et 1955 devrait, en toute logique, se développer à l'intérieur d'un marché où les barrières douanières tendront à diminuer régulièrement.

Echanges

De tous les membres de la C. E. E., c'est la République Fédérale d'Allemagne qui a, en 1956, le volume d'échanges le plus important, aussi bien en ce qui concerne les importations que les exportations, la France venant au deuxième rang comme pays importateur et exportateur. D'autre part, l'Allemagne est le seul pays dont la balance commerciale soit positive, le pourcentage de couverture des importations par les exportations pour les quatre autres pays qui, en 1956, ont importé plus qu'ils n'ont exporté s'établit comme suit : Pays-Bas 71 % ; France 87,8 %, Italie 90,7 %, U. E. B. L. 96,6 %.

Le pourcentage de couverture des importations dans les six pays de la Communauté par les exportations correspondantes de ces six pays s'élève en 1956 à 83,9 %.

Par rapport à un montant total d'importations de 23,3 milliards de $ et d'exportations de 20,0 milliards de $ pour l'ensemble des

(1) Si l'on en juge par les statistiques publiées par l'O. E. C. E. dans son rapport « l'Europe en 1960 ».

six pays de la C. E. E., la part de chacun des pays membres s'établit ainsi :

Importations		Exportations	
Allemagne	28,40 %	Allemagne	36,60 %
France	23,80 %	France	22,60 %
Pays-Bas	16 %	Pays-Bas	14,25 %
U. E. B. L.	14,05 %	U. E. B. L.	15,80 %
Italie	13,60 %	Italie	10,73 %

Le tableau 14 fait ressortir, pour chacun des pays signataires du Traité de Rome — par rapport à son commerce global — la part des échanges qu'il effectue avec ses partenaires de la Communauté.

Les Rapports commerciaux FRANCE - C.E.E.

Comment se situent les échanges commerciaux de la France à l'intérieur du Marché Commun ?

Pays fournisseurs :

Les cinq pays partenaires de la France se classent ainsi dans son commerce d'importation de l'année 1956 et des six premiers mois de 1957 (1) :

	Parmi l'ensemble des fournisseurs de la France		Dans le cadre du Marché Commun seulement	
	Rang	Importance (2)	Rang	Importance (3)
Allemagne (R. F.)	2e	13,6 %	1er	49,4 %
U. E. B. L.	3e	6,9 %	2e	25,3 %
Pays-Bas	8e	3,5 %	3e	12,8 %
Italie	9e	3,4 %	4e	12,5 %

Par ailleurs, l'évolution du commerce d'importation de la France avec les membres de la C. E. E., au cours des trois dernières années, se caractérise notamment par :

— une augmentation sensible des importations de combus-

(1) Commerce avec les pays étrangers seulement.

(2) Par rapport au total des importations françaises originaires des pays étrangers, à l'exclusion de l'or industriel.

(3) Par rapport au total des achats de la France auprès de ses partenaires, à l'exclusion de l'or industriel.

tibles minéraux provenant d'Allemagne (1) ; un fléchissement des importations de charbon originaires de l'U. E. B. L. (2) ;

— une nette progression des achats de fer et acier auprès de l'Allemagne et de l'U. E. B. L. (3) ;

— un accroissement des importations de machines et appareils (4).

PRODUITS FAISANT L'OBJET DE VENTES SUPÉRIEURES A 500 MILLIONS DE FRANCS

Produits pour lesquels L'ALLEMAGNE est le principal fournisseur de la France dans le cadre de la C. E. E.

Produits	Numéro nomenclature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur la base des six premiers mois 1957 comparés à l'année 1956
Animaux vivants	01	703	+ 74 %
Résidus des industries alimentaires	23	777	+ 98 %
Combustibles minéraux, huile minérale	27	53.226	+ 22,5 %
Minerais et scories	26	675	— 10 %
Produits chimiques inorganiques	28	2.120	+ 26,7 %
Produits chimiques organiques	29	7.707	+ 7,7 %
Produits pharmaceutiques	30	494	+ 87,8 %
Extraits tanants	32	2.175	+ 16 %
Savons, produits d'entretien	35	875	+ 30,2 %
Poudres et explosifs	36	355	+ 10 %
Produits chimiques divers	38	1.149	+26,5 %
Matières plastiques	39	2.932	+ 34 %
Caoutchouc	40	1.625	+ 28 %
Ouvrages en cuir	42	717	+ 6 %
Bois, ouvrage en bois	44	2.557	+ 15 %
Papiers et carton	48	1.746	+ 37,5 %
Textiles synthétiques	56	945	+ 42,5 %
Tapis, velours, etc.	58	480	+ 19 %
Chaussures	64	661	+ 13,5 %
Ouvrages en pierres	68	734	+36 %
Produits céramiques	69	2.723	+ 29 %
Aluminium et métaux légers	76-77	917	+ 48,5 %
Plomb	78	669	— 7 %
Petit outillage	82	1.565	+ 12 %
Ouvrages divers en métaux	83	1.364	+ 33 %
Chaudières et appareillages mécaniques	84	45.620	+ 39,5 %
Machines et appareillages électriques	85	8.247	+ 7 %
Voitures automobiles, cycles, etc	87	11.473	+26 %
Navigation maritime et fluviale	89	419	+ 267 %
Matériel scientifique	90	3.172	+ 6,5 %
Horlogerie	91	455	— 7 %
Instrument de musique	92	653	+ 6 %
Mobiliers médico-chirurgicaux	94	988	+ 9,5 %

(1) 45 milliards en 1954, 51 milliards en 1956.
(2) 15 milliards en 1954, 13 milliards en 1956.
(3) Allemagne : 17 milliards en 1956 contre 5 milliards en 1954.
U. E. B. L. : 27 milliards en 1956 contre 10 milliards en 1954.
(4) Notamment, les importations originaires d'Allemagne sont passées de 26 milliards en 1954 à 46 milliards en 1956.

Produits pour lesquels l'U. E. B. L. est le principal fournisseur.

Nom du produit	Numéro nomen-clature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur la base des six premiers mois 1957 comparés à l'année 1956
Autres produits d'origine animal	05	714	— 16 %
Légumes	07	2.891	— 40 %
Produits minéraux divers	25	2.827	+ 8 %
Engrais	31	1.765	+ 3 %
Produits photographiques et cinématographiques	37	674	+ 33 %
Industrie du Livre	49	3.647	+ 12 %
Laines, poils et crins	53	4.330	+ 87 %
Lin et ramie......................	54	2.352	+ 1,5 %
Autres fibres textiles	57	805	— 1,5 %
Autres articles en tissus	62	608	+ 21 %
Friperie..........................	63	926	+ 31 %
Verre	70	675	— 17 %
Perles fines, etc.	71	2.765	— 13 %
Fer, fontes et acier	73	26.559	+ 19 %
Cuivre	74	15.184	— 3 %
Zinc	79	1.118	+ 2,5 %

Produits pour lesquels l'ITALIE est le principal fournisseur.

Nom du produit	Numéro nomen-clature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur la base des six premiers mois 1957 comparés à l'année 1956
Fruits	08	9.718	— 32 %
Céréales			
Huiles essentielles	33	1.286	+ 7 %
Soie	50	480	
Textiles synthétiques	51	609	— 15 %
Tissus de laine	53	1.786	+ 60 %

Produits pour lesquels les PAYS-BAS sont les principaux fournisseurs.

Nom du produit	Numéro nomen-clature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur la base des six premiers mois 1957 comparés à l'année 1956
Viandes et abats	02	4.531	+ 110,5 %
Poisson	03	1.500	+ 57 %
Lait, beurre, œufs, fromages	04	6.196	— 73 %
Plantes vivantes et fleurs	06	1.917	— 49 %
Oléagineux	12	889	+ 89 %
Cuirs et peaux	41	810	+ 59 %
Matières servant à la fabrication du papier	47	753	
Etain	80	4.862	+ 17 %
Navigation maritime et fluviale	89	787	— 86 %

Pays clients :

Comparé au précédent, le classement des partenaires et clients de la France ne fait pas apparaître de différences notables pour la même période :

	Parmi l'ensemble des clients de la France		Dans le cadre du Marché Commun seulement	
	Rang	Importance	Rang	Importance
Allemagne (R. F.)	1er	15,4 %	1er	40,8 %
U. E. B. L.	2e	11,8 %	2e	31,3 %
Italie	6e	6,2 %	3e	16,4 %
Pays-Bas	7e	4,2 %	4e	11,5 %

On note cependant que, dans le commerce d'exportation de la France, les pays considérés occupent une place plus importante que dans celui d'importation (indépendamment de leur position créditrice ou débitrice à l'O. E. C. E.) ; par ailleurs, les positions des Pays-Bas et de l'Italie sont inversées.

Les faits caractéristiques de l'évolution des ventes de la France à ses partenaires de la Communauté Economique Européenne, au cours des trois dernières années, sont les suivants :

— la place prépondérante prise par les fontes, fers et aciers, ainsi que par la laine sous forme de matière première, de fils et de tissus. L'Allemagne, l'Italie, l'U. E. B. L. et enfin les Pays-Bas se

classent dans cet ordre d'énumération pour leurs achats en produits sidérurgiques et dans un ordre à peu près inverse pour leurs achats en produits lainiers (1) ;

— l'accroissement continu des ventes de produits chimiques et parachimiques à l'U. E. B. L., à l'Italie, aux Pays-Bas et, en moindre part, à l'Allemagne (2) ;

— la progression également constante des exportations de voitures automobiles vers l'U. E. B. L., l'Allemagne, l'Italie et, enfin, les Pays-Bas malgré un fléchissement des ventes dans ce pays en 1955 (3).

Produits faisant l'objet de ventes supérieures à 500 millions de francs et pour lesquels L'ALLEMAGNE est le principal client

Nom du produit	Numéro nomenclature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur la base des six premiers mois 1957
Lait, beurre, fromage, œuf, miel	04	348	+ 209,7
Autres produits origine animale	05	1.914	+ 72
Légumes	07	723	+ 280
Céréales..........................	10	8.065	+ 66,8
Oléagineux, graines, pailles, etc........	12	1.599	— 2,3
Sucre, sucrerie	17	451	+ 107,9
Préparation légumes, fruits, etc...	20	2.243	— 57,8
Boissons	22	10.136	— 6
Combt. Minx. Solides, huiles minér. prod. de leur dist. mat. bitumeuses et cires minérales	27	26.885	— 2,3
Huiles Ess. parf.	9	1.608	— 7,9
Peaux, cuirs	41	3.867	+ 15,1
Bois, charbon bois, ouvrage en bois...	44	5.138	— 9,2
Laine, poils, cuirs :			
b) Fils............................	53	10.650	+ 4,8
c) Tissus	53	2.584	— 10,6
Coton :			
c) Tissus	55	781	+ 12,9
Textiles synt. artif. discontinus et continus	51 et 56	1.090	— 15
Tapis, tapisserie, velours, peluche, trille, dent., pas., etc..............	58	1.276	+ 20
Vêtements, acces. du vêtement	61	827	+ 22,3
Prod. céramiques	69	1.115	— 5,2
Fer, fonte, acier	73	48.620	+ 14,8

(1) Part des produits sidérurgiques dans le total des ventes de produits industriels français au pays considéré (moyenne des années 1954, 1955 et 1956) : Allemagne, 37 % ; Italie, 11 % ; Pays-Bas, 11 % (9,8 % en 1954, 12,3 % en 1956) ; U. E. B. L., 10,4 % (7,2 % en 1954, 13,3 % en 1956).

Part des produits lainiers : Allemagne, 11,4 % ; Italie, 11,3 % ; Pays-Bas, 12,8 % ; U. E.B. L. 14,1 %.

(2) U. E. B. L. : 7,5 milliards en 1956 contre 5,3 en 1954 ; Italie : 6 milliards en 1956 contre 5,4 en 1954 ; Pays-Bas : 5,8 milliards en 1956 contre 4,6 en 1954.

(3) U. E. B. L. : 8,2 milliards en 1956 contre 4,7 en 1954 ; Allemagne : 1,8 milliard en 1956 contre 387 millions en 1954 ; Italie : 510 millions en 1956 contre 156 millions en 1954.

Produits faisant l'objet de ventes supérieures à 500 millions de francs et pour lesquels l'U. E. B. L. est le principal client.

Nom du produit	Numéro nomenclature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur la base des six premiers mois 1957
Résidus des ind. alimentaires	23	1.045	+71,6
Prod. minéraux, divers mét. const. brut	25	1.723	+ 7,2
Minerais, scories, cendres	26	15.928	+60,71
Prod. chimiques, inorganiques	28	1.785	+14,2
Mat. plastiques, ouvrages en ces mat.	39	995	+14,37
Pelleteries, fourrures	43	1.178	—10,3
Papiers cartons, ouvrages en ces mat.	48	1.432	+ 2,6
Ind. du livre	49	3.353	+11,9
Laines, poils, cuirs			
a) Matières premières	53	12.151	
Lin ramie	54	3.041	—25,4
Verre ouvrage en verre	70	772	+ 5,7
Aluminium mét. légers	76 et 77	1.962	—39,6
Chaudières, mach., appareils eng. mécaniques,	84	6.916	+22
machines, appareils électriques et objet servant à des usages électro-techniques	85	2.233	+35

Produits faisant l'objet de ventes supérieures à 500 millions de francs et pour lesquels L'ITALIE est le principal client.

Nom du produit	Numéro nomenclature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur la base des six premiers mois 1957
Graisse, huile, cires animales, végétales, prod. transf. des corps gras	15	2.520	—45,1
Fripperie, drilles, chiffons	63	570	+90,8
Navigation naut. fluviale	89	6.377	—61,8

Produits faisant l'objet de ventes supérieures à 500 millions de francs et pour lesquels les PAYS-BAS sont les premiers clients.

Nom du produit	Numéro nomenclature	Montant 1956 (en millions)	Accroissement (+) ou diminution (—) sur les bases des six premiers mois 1957
Perles fines, pierre gemme, métaux précieux, ouvrages en ces métaux	71	1.007	—27,2
Mat. chemin de fer	86	2.063	—11

*
**

Bien que la France ait enregistré d'importants progrès dans ses ventes de produits industriels à ses partenaires, au cours des trois dernières années, un examen de l'évolution de sa balance commerciale avec chacun des pays considérés laisse apparaître les faits suivants :

— Depuis 1956, la balance avec l'Allemagne est déficitaire. Ce déficit est en nette aggravation, car pour le seul premier semestre 1957, il dépasse celui de l'année 1956.

— La balance est également, mais peu fortement, déficitaire vis-à-vis des Pays-Bas depuis 1956. Les résultats des six premiers mois de 1957 traduisent une légère aggravation.

— Enfin, si les échanges avec l'Italie et l'U. E. B. L. présentent un solde créditeur pour la France, depuis 1954, cet excédent a régressé constamment au cours des dernières années et du premier semestre 1957, mais dans une proportion moindre pour l'U. E. B. L. que pour l'Italie.

Cette évolution est essentiellement due au courant d'importation de matières premières qui s'est développé depuis ces dernières années en liaison avec les besoins de l'expansion économique de la France. Un effort doit cependant être entrepris dans la voie d'un élargissement des débouchés que se sont ouverts les produits français dans les cinq pays partenaires.

Roger DU PAGE.

Population de la C. E. E.

En milliers d'habitants

	En 1937	En 1956	Prévisions 1960 (1)
Métropole :			
Allemagne occidentale	39.381	50.595	51.880
Sarre		994	1.030
U. E. B. L.	8.645	9.264	9.350
France	41.200	43.787	44.530
Italie	42.650	48.820	49.510
Pays-Bas	8.598	10.995	11.400
Total	140.474	164.455	167.700
Outre-mer :	En 1936		
Outre-mer français	27.345 (4)	44.131	45.455
Belge	—	17.300 (2)	—
Néerlandais	—	1.130	—
Italien	—	1.263 (3)	—
Total général	—	228.279	231.046

Source : O. E. C. E.).
(1) Mars 1957, Bulletin O. E. C. E.
(2) Non compris Tunisie (3.680) et Maroc (8.340) mais y compris l'Algérie. Les Statistiques d'Outre-mer sont de 1954.
(3) En 1953.
(4) En 1936.

Evolution démographique dans les pays de la C. E. E.

Nombres d'enfants et d'adolescents dans les pays membres entre 1956 *et* 1961

(En milliers)

	1956			1961			Pourcentage de variation entre 1956 et 1961		
	5 à 9 ans	10 à 14 ans	15 à 19 ans	5 à 9 ans	10 à 14 ans	15 à 19 ans	5 à 9 ans	10 à 14 ans	15 à 19 ans
Belgique	698	551	565	681	696	549	—2,4	+26,4	— 2,9
France	4.018	2.712	2.745	3.851	4.012	2.710	—4,2	+47,9	— 1,3
Allemagne	3.413	3.451	4.354	3.430	3.402	3.437	+0,5	— 1,4	—21,1
Pays-Bas	1.215	939	831	1.118	1.212	936	—8	+29,1	+12,7
Italie	4.312	3.679	4.153	3.933	4.298	3.657	—8,8	+17	—12

Source : l'Europe en 1960 rapport de l'OECE

Les principales productions industrielles ou nécessaires à l'Industrie

(1956)

Zones / Produits		Six	Monde	% des Six	O. E. C. E.	% des Six	U. S. A.	% des Six	U. R. S. S. (2)	% des Six
Houille.......	millions t.	250,2	1.583	15,7	481,0	52,0	478,0	52,3	304	82,3
Lignite	—	100,1	580	17,2	111,2	90,0	3,0	—	125	80
Gaz naturel ..	millards m³	5,3	—	—	6,1	86,8	290	—		
Pétrole brut ..	millions t.	6,5	840	0,7	10,3	63,1	387,1 (1)	1,6	84	77,3
Electricité ...	milds KWH	202,4	1.663	12,1	387,1	52,2	682,5	29,6	192	105,4
Fer minerai ..	millions t.	24,3		—	43,3	56,1	49,1	49,4	46,8	51,9
Cuivre	milliers t.	466,2	4.007	11,6	749,0	62,2	1.433,7	32,5	440	105,9
Zinc	—	633,8	2.902	29	772,5	82,0	964,4	65,7	300	211,2
Plomb	—	399,7	2.450	16,3	552,7	72,3	556,4	71,8	260	153,7
Acier	millions t.	57	278,1	20,4	83,4	68,2	104,5	54,4	48,6	117,0
Aluminium ...	milliers t.	360,6	3.370	10,7	583,8	61,7	1.522,8	23,6	480	75,1
Ciment	millions t.	48,3	226	21,3	74,0	65,2	53	91,1	24,9	194,3
Filés laine	milliers t.	464,9	?		778,6	59,7	303	153,4		
Filés coton ...	—	1.009,0			1.524,7	66,1	1.692,8	59,6		
Rayonne fibr.	—	561,8			8.890	63,1	520,2	107,9		
Plastiques	—	849,4			1.271,4	66,8	1.770,5	47,9	—	

(1) Dont 33,4 essence naturelle.
(2) Evaluations, sauf pour pétrole et électricité.

(Source O. E. C. E.)

Production industrielle de la C. E. E.

Répartition entre les six

1956

(En valeurs)

Produits / Pays	Allemagne + Sarre	France	Italie	Pays-Bas	U. E. B. L.
Houille (millions de tonnes)	152,6	55,1	1,1	11,8	29,6
Lignite (millions de tonnes)	97,1 (1)	2,3	0,4	0,3	—
Gaz naturel (milliards m³)	0,4	0,3	4,5	0,1	—
Pétrole brut (millions de tonnes)	3,5	1,3	0,6	1,1	—
Electricité (milliards KWH)	83,1	53,9	40,6	11,8	13,0
Fer (minerai) (millions de tonnes)	4	17,1	0,8	—	2,4
Cuivre raf. (milliers de tonnes)	253,5	20,0	23,8	—	168,9
Zinc raf. (milliers de tonnes)	191,3	112,6	73,6	29,0	227,3
Plomb raf. (milliers de tonnes)	161,0	78,2	49,5	8,7	102,3
Acier raf. (millions de tonnes)	26,6	13,4	5,9	1,1	9,9
Aluminium (neuf) (milliers de tonnes)	147,4	149,8	63,4	—	—
Ciment (millions de tonnes)	20,0	11,4	10,8	1,3	4,8
Filés laine (milliers de tonnes)	117,9	142,0	130,0	29,7	45,3
Filés coton (milliers de tonnes)	396,2	281,2	153,2	69,8	108,6
Rayonne fibranne (milliers de tonnes)	229,0	109,4	147,8	42,8	32,8
Plastiques (milliers de tonnes)	522,3	129,9	144,3	34,8	18,1

(1) Y compris 1,7 de pilche coal.

Source : O. E. C. E.

Production industrielle de la C. E. E.
Répartition entre les six

(1956)
(En pourcentages)

	Six	Allemagne + Sarre	France	Italie	Pays-Bas	U. E. B. L.
Houille	100	60,99	22,02	0,44	4,72	11,83
Lignite	100	97,00	2,30	0,40	0,30	0
Gaz naturel	100	7,55	5,66	84,90	1,89	0
Pétrole brut	100	53,85	20,00	9,23	16,92	0
Electricité	100	41,06	26,62	20,06	5,83	6,42
Fer (minerais)	100	16,47	70,37	3,30	0	9,86
Cuivre raffiné	100	54,37	4,29	5,11	0	36,23
Zinc	100	30,18	17,77	11,61	4,58	35,86
Plomb	100	40,28	19,57	12,38	2,18	25,59
Acier	100	46,75	23,55	10,37	1,93	17,40
Aluminium	100	40,88	41,54	17,58	0	0
Ciment	100	41,41	23,60	22,36	2,69	9,94
Fils de laine	100	25,36	30,55	27,96	6,39	7,74
Rayonne et fibrane	100	40,76	19,47	26,31	7,62	5,84
Filés de coton	100	39,27	27,87	15,18	6,92	10,76
Plastiques	100	61,49	15,29	16,99	4,09	2,14

Source : O. E. C. E.

Indices généraux de la production industrielle

(1950-1955. Source : Statistiques industrielles O. E. C. E.). 1938 = 100)

Pays	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957 Provisoires
Allemagne	94	112	120	130	146	170	181	192
Sarre	92	113	118	115	124	136	177	185
Belgique	128	147	143	143	154	168	178	183
Luxembourg	137	168	168	154	157	178	190	195
France	121	134	138	135	147	160	177	191
Italie	126	144	150	165	181	198	212	227
Pays-Bas	145	151	154	169	188	202	215	220

Extrait de : « Moneta et Credito », n° 36. V. Paretti et G. Bloch.

Rapports approximatifs des volumes de production industrielle en 1955

U. S. A.	166
O. E. C. E.	100
Marché commun	55
Belgique Luxembourg	4,5
Pays-Bas	3,6
France	14,0
Allemagne	0,4
Sarre	23,5
Italie	9,0

Source : Bureau statistique O. E. C. E.

Produit industriel par habitant en 1955

(Unité : produit industriel par habitant en Europe occidentale = 100)

Etats-Unis	285
Belgique Luxembourg	139
Allemagne	134
Pays-Bas	96
France	92
Italie	55

Source : Moneta et Credito n° 36, V. Paretti et G. Bloch.

Structure de la production manufacturière en Europe Occidentale et dans les principaux pays Européens en 1955

(Production manufacturière de chaque pays = 100)

	Europe occid. O.E.C.E.	Allemagne	France	Italie	Belgique	Pays-Bas
Industries manufact.	100	100	100	100	100	100
Industries alimentaires	13	11,5	7,5	12	13	20
Textiles	8	7	9	11,5	12	10
Métaux de base	9	9	9,5	11,5	16	5
Transf. des métaux	34	36	36	20	24	41
Chimiques	14	14,5	13,5	29	15	12
Autres ind. manuf.	22	22	24,5	16	10	12

Source : Moneta et Credito n° 36, Etude de V. Paretti et G. Bloch.

Contribution de chaque pays à la production des différents secteurs de production manufacturière pour les Six en 1955

(Volume de la production des Six de chaque secteur en 1955 = 1.000)

	Ensemble des Ind. manufact.	Industrie alimentaire	Industrie textile	Industrie métal. de base	Industrie transf. métaux	Industrie chimique	Autres industries manufact.
Les Six	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Allemagne	428	428	332	388	461	377	476
France	264	174	271	260	285	222	318
Italie	158	174	208	185	92	277	121
U. E. B. L.	79	98	104	131	75	69	49
Pays-Bas	71	126	83	36	87	55	36

Tableau établi par l'Institut de Recherche et d'Analyse du Marché Européen d'après une étude de la SEDEIS.

Répartition des salariés en fonction de la taille des entreprises

(Entreprises industrielles employant plus de 10 salariés)
(En milliers de personnes et en pourcentages)

Entreprises employant	France	Italie	Allemagne
De 10 à 50 salariés......	1.293 (25)	607 (21)	716 (12)
De 50 à 100 —	601 (12)	317 (11)	616 (10)
De 50 à 500 —	1.533 (30)	686 (24)	891 (30)
De 500 à 1.000 —	572 (12)	244 (8)	768 (12)
Plus de 1.000	1.041 (21)	1.026 (36)	2.267 (36)
	5.030 (100)	2.880 (100)	6.258 (100)

Sources : Rassegna di statistiche del lavoro, novembre-décembre 1954, Rome, I. N. S. E. E. Les Etablissements industriels et commerciaux en France en 1954. Paris 1956, Statistiches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland Wiesbaden 1956.

Emploi, productivité et produit national brut
(Entre 1950 et 1955)

	P. N. B. (en millions de $ aux prix et aux taux de change de 1955)		P. N. B.	Emploi	Disponibilité de main-d'œuvre	P. N. B. par homme et par heure	Taux annuel comparé du P. N. B. par homme, heure
	1950	1955	Pourcentage d'accroissement entre 1950 et 1955				
Allemagne occidentale	24.380	38.940	59,7	17,3	19,4	33,8	6
U. E. B. L.	8.220	9.590	16,6	2,8	(2,8)	13,4	2,5
France	38.800	47.650	22,8	2,8	3,5	18,6	3,5
Italie	16.290	21.650	32,9	5,2	7,7	23,4	4,3
Pays-Bas	6.010	7.650	27,2	7,4	7,4	18,4	3,4

Source : L'Europe en 1960, rapport de l'O. E. C. E.

Principaux niveaux de consommation par personne et par an
1955

	Amérique du Nord, Australie, Royaume Uni, pays scandinaves et Suisse	Pays du marché commun	Autres Pays
Produits alimentaires :			
Sucre (kilos)	44	25	11
Viande (kilos)	80	45	12
Lait (kilos)	260	155	80
Corps gras (kilos)	20	20	8
Produits textiles :			
Coton (kilos)	6,5	4,5	2,5
Laine (kilos)	2,5	1,4	0,1
Rayonne (kilos)	2,3	2	0,6
Divers :			
Caoutchouc (kilos)	5,2	2,2	0,12
Chaussures (paires)	2,5	1,05	0,3
Energie (équivalent tonnes de houille)	5	2,1	environ 0,5
Acier (kilos)	400	180	— 10

Tableau extrait de l'ouvrage « Le Marché commun » de R. du Page, M. Lengellé et D. Cépede.

Répartition du commerce des Six entre eux

(1956)

(en milliers de dollars et %)

	France	%	Italie	%	Allemagne	%	U. E. B. L.	%	Pays-Bas	%	Six	%
porta-ons CIF . .	1.172.640	18,5	698.076	11,0	1.570.248	24,8	1.353.048	21,4	1.535.160	24,3	6.329.172	100
porta-ons FOB. .	1.149.300	17,9	542.736	8,5	2.169.132	33,7	1.418.640	21,9	1.156.536	18	6.436.344	100

LES PERSPECTIVES DE LA COMMUNAUTÉ

(Investissements, Production, Échanges)

Quelles perspectives la Communauté Economique Européenne est-elle susceptible de déployer devant les investissements, la production et les échanges, à mesure que passeront les douze ou quinze prochaines années pendant lesquelles elle doit impliquer progressivement l'Allemagne occidentale, Benelux, la France et l'Italie dans un marché commun ?

En demandant que certaines conditions fondamentales soient tenues pour acquises, en formulant avec précision plusieurs hypothèses de départ pour les mettre ouvertement en exploitation parallèle, selon une même méthode, jusqu'à leurs points d'aboutissement respectifs, il ne serait pas impossible d'apporter dès à présent à cette question non pas une, mais plusieurs réponses différentes, qui seraient dignes du nom de *prévisions* auquel un caractère scientifique devrait toujours s'attacher. Il y faudrait le travail d'une équipe de chercheurs, outillés d'instruments de calcul perfectionnés et disposant de nombreux matériaux scientifiques — des matériaux classés, hiérarchisés, élaborés pour servir spécialement à cette recherche. Mais le domaine que le Traité de Rome du 25 mars 1957 taille dans l'espace et dans l'avenir est trop ample, complexe et mobile pour que l'amateur qui tente d'y promener sa rêverie solitaire arrive à discerner, dans leur déroulement et dans leurs combinaisons incessamment renouvelables, les effets de multiples causes dont les unes ne correspondront nullement et les autres correspondront plus ou moins directement à l'exécution des clauses mêmes du Traité, à l'activité des institutions de la Communauté, aux réactions des pays tiers. L'observateur isolé ne prétend donc pas apporter ici d'authentiques prévisions, mais une représentation subjective qui n'a de mérite que pour autant qu'elle suscite la critique et invite à approfondir le sujet.

Pas de guerre, pas de dissociation révolutionnaire ; de l'exté-

rieur comme de l'intérieur, pas de pression politique ou économique qui soit insupportable ; une action qui tende sans retard ni relâche à douer la Communauté de l'indispensable liant de la convertibilité monétaire : voilà qui nous paraît être le minimum *sine qua non*, et c'est beaucoup, car cela suppose déjà, par exemple, que le problème de l'Eurafrique soit résolu dans des conditions que tous les pays intéressés voudront bien reconnaître comme leur étant nettement avantageuses, et que le projet de zone européenne de libre-échange trouve à se réaliser de façon assez heureuse pour ne pas compromettre, mais au contraire pour aider la formation du marché commun. Ni la foi dans la vertu propre de la Communauté, ni la logique des déductions favorables qui découlent de ses principes, ne doivent faire oublier l'obstacle de réalités psychologiques dont il serait naïf de croire qu'il suffit de quelques années pour les réduire, comme des douanes intérieures, progressivement à rien. Il s'agit de ce que le passé laisse subsister de rancunes et de défiances trop faciles à raviver ; il s'agit des défauts caractéristiques de l'*homo œconomicus*, plus sensible aux intérêts immédiats et particuliers qu'à tous autres, plus porté aux formes diverses de l'accaparement qu'à celles du sacrifice, capable, assurément, de s'imposer d'extraordinaires disciplines, mais plutôt sous l'empire du danger ou du malheur qu'à l'incitation de la raison. Aussi est-il essentiel, pour que l'application du Traité de Rome aille de bout en bout sans encombre, que les populations intéressées soient constamment instruites de l'intérêt majeur que cela représente pour elles et de tous les avantages qu'elles y auront acquis d'étape en étape.

Si la Communauté ne peut réussir sans d'importantes conditions dont elle n'est pas entièrement la maîtresse, il est à noter que les perspectives ouvertes par le Traité de Rome ne sont pas les seules à s'étaler devant elle ; les perspectives du Traité s'inscrivent en surcharge et en prolongement de celles qui s'offraient aux pays signataires avant de passer convention et indépendamment. Ainsi, par exemple, la formation du marché commun vient brocher sur les développements à provenir des progrès démographiques de la sixième décennie, auxquels elle est évidemment et totalement étrangère. Il est officiellement prévu (1) que la popu-

1. « *L'Evolution démographique en Europe Occidentale*, 1951-1971 », O. E. C. E., 1956.

lation des Six qui se monte à 160 millions de personnes actuellement, dont 63 % d'âge actif et 37 % d'âges à charge, sera de 173 millions en 1971 ; entre-temps, se poursuivra (non sans se ralentir à partir de 1961 par rapport aux dix années précédentes) une augmentation du nombre des individus d'âge actif, dont on est fondé à attendre une augmentation de production et de revenu. Or toute fraction de revenu excédant le minimum vital peut être convertie en épargne, et l'épargne s'investir. Parallèlement, la diminution de la charge que les classes non-productives font peser sur la population active va se traduire par un certain progrès de productivité, une certaine dilatation des ressources, tant pour la consommation que pour l'épargne ; par cette épargne, l'impulsion issue du mouvement démographique pousse aux investissements, à l'équipement général, et agit encore dans le sens d'un progrès de la productivité (2).

***

La demande d'investissement à venir a fait, de la part de l'O. E. C. E. dans son huitième Rapport annuel (3), l'objet d'évaluations assez précises, malheureusement décalées (dans l'espace) et trop courtes (dans le temps) par rapport à ce que nous cherchons ici. Elles sont courtes, parce qu'elles concernent une période largement antérieure aux débuts d'application du Traité de Rome et plus brève que la période de transition, puisqu'il s'agit d'un lustre seulement, à demi entamé : 1956-1960. Elles sont décalées, parce qu'elles concernent la demande globale à provenir des 17 Etats membres de l'O. E. C. E., et non seulement des Six de la Communauté, et que, dans cette masse, ne figurent pas les importants investissements d'intérêt social et d'intérêt économique auxquels la Communauté est appelée à procéder dans les pays et territoires d'outre-mer au développement desquels une convention spéciale l'engage à contribuer pendant cinq ans (1958-1962). Le tableau reproduit ci-dessous n'en présente pas moins l'intérêt de fournir des repères aux réflexions et aux enquêtes qui ont les conséquences du Traité de Rome pour objet. Les prévisions qu'il expose se situent dans un réseau très minu-

2. Sur ce point, cf. « *Les aspects sociaux de la coopération économique européenne* », B. I. T., Genève 1956, chap. II.
3. « *L'Europe aujourd'hui et en* 1960 », vol. II, O. E. C. E., 1956.

tieusement monté d'hypothèses et de conditions, d'extrapolations et de pondérations qui, entre des marges d'erreurs aussi serrées que possible, vont et viennent d'un sujet à l'autre, des disponibilités de main-d'œuvre au taux d'accroissement de la productivité, de l'approvisionnement en énergie indigène ou importée à l'estimation de la balance générale des paiements. Supposant que le plein emploi soit maintenu et que la productivité continue d'augmenter à peu près comme entre 1950 et 1955, soit au taux composé de 2,5 % par an, l'O. E. C. E. estime que le produit national brut augmente de 17 % environ, en valeur réelle, dans l'espace et le temps considérés. Quant aux principaux éléments de ce P. N. B., elle les voit évoluer ainsi (en milliards de dollars aux prix de 1955) :

Années	1950	1955	1960	% approximatif d'accroissement 1950-55	1955-60
Produit national brut	173,0	219,1	257,2	27	17
Consommation privée	116,4	142,5	168,1	22	18
Dépenses courantes civiles de l'Etat	16,4	19,9	22,7	21	14
Dépenses militaires	9,0	11,4	12,5	27	10
Investissement fixe	28,9	40,6	50,4	41	24
dont : logements	5,8	9,9	11,6	71	17
autres investissements	23,1	30,7	38,8	33	26
Solde des paiements extérieurs, plus variations de stocks	2,3	4,7	3,6		

Si le rythme d'expansion est, à la dernière colonne, plus lent qu'à l'avant-dernière, les experts qui l'ont calculé font remarquer qu'il reste bien vif par rapport aux périodes antérieures en Europe et par rapport à ce qu'on observe aux Etats-Unis ; ils ajoutent qu'on ne doit pas le considérer comme le maximum qui puisse être atteint et que, au besoin, des ressources supplémentaires pourraient être actionnées, par un accroissement des investissements ou par une utilisation plus intensive de la main-d'œuvre. Mais, qu'on ne s'y trompe pas, les résultats envisagés ne s'obtiendront pas tout seuls ; *a fortiori* ne se perpétueront-ils pas automatiquement au delà de 1960. C'est ici le lieu de remarquer que, à la différence des prévisions démographiques rapportées auparavant, celles-ci sont présentées comme tenant compte déjà, sinon du Traité de Rome qui n'était pas encore rédigé quand elles l'ont elles-mêmes été, du moins d'une « étroite coopération des

pays Membres et Associés », ainsi que « d'une réduction continue des obstacles intérieurs et extérieurs à la libre circulation des ressources économiques », faute de quoi les auteurs du Rapport ne cachent pas que l'activité économique risque de ne pas être assez intense pour engendrer de tels résultats. Pour réduire les obstacles en question, ils comptent sur la réalisation d'une union économique entre les six de la « petite Europe » et d'une zone de libre échange entre les 17 membres de l'O. E. C. E. (4) comme sur une chose qui, pour être d'une très longue portée, « n'en contribuerait pas moins puissamment, même d'ici 1960, à déterminer le caractère et l'orientation de l'évolution économique » des pays intéressés.

Ils ont vu un peu trop large pour la proximité du terme qui est le leur, si l'on considère que, une fois entré en application le 1[er] janvier 1958, le Traité ne prescrit entre cette date et le 1[er] janvier 1960 (5) qu'une atténuation effective aux protections en vigueur, affectant les contingents à l'importation (à augmenter d'un cinquième de leur valeur) et les tarifs douaniers (à diminuer d'un dixième) ; mais, une fois accomplies, ces opérations auront encore à se renouveler deux fois avant le 1[er] janvier 1962 et elles seront, jusqu'à cette date qui clot la première étape transitoire, rejointes par l'entrée en jeu d'autres dispositions de nature différente, convergeant, elles aussi, vers le but encore lointain de l'intégration ultérieure. Il semble que ce ne serait guère avant l'année 1963 (qui marque soit le début d'une pause d'un ou deux ans, soit le début des opérations de la deuxième étape) que les nouvelles formules de coopération économique européenne auraient la puissance que le rapport de l'O. E. C. E. leur attribue, surtout si, de ces deux formules, celle de la zone de libre échange conservait sur celle du marché commun le retard que les négociations en cours au Château de la Muette accusent par rapport à celles que le Traité du 25 mars 1957 a closes.

4. Sur les 17, cinq ou six resteraient sans doute à l'écart de la Zone de libre échange, au moins provisoirement, comme n'ayant pas un développement économique suffisant pour y plonger sans danger.

5. A partir du 1[er] janvier 1958, l'échéancier comporte les trois premières réductions tarifaires de 10 % chacune pour le 1[er] janvier 1959, le 1[er] juillet 1960 et le 31 décembre 1961 ; les trois suivantes aux mêmes dates des années 1963 à 1966 ou plus vraisemblablement s'il y a deux ans de pause, aux mêmes dates des années 1965 à 1968, ce qui inscrit au 1[er] janvier des années 1969 à 1972 les quatre dernières. La dilatation des contingents est prévue pour se faire par étapes rigoureusement annuelles (sauf la même pause éventuelle que pour les réductions tarifaires).

Conformes aux progrès démographiques, fondées sur l'hypothèse d'une politique plus étroitement concertée désormais entre Etats de l'Europe occidentale, les prévisions d'investissement des experts officiels se répartissent sur un ample catalogue de besoins : besoins de remplacement, notamment pour les branches d'industrie qui se sont équipées après la guerre en matériel de dix à quinze ans de durée utile ; besoins dont la satisfaction longtemps différée ne souffre plus de retard, comme ceux de la construction de routes et d'écoles au compte des Etats, ceux de la construction de locaux à usages professionnels au compte des producteurs et commerçants ; besoins, enfin et surtout, d'une capacité supplémentaire de production qui augmente la somme des richesses et des satisfactions tout en réduisant ce qu'il en coûte. Energie, sidérurgie, mines de fer, transports et communications, agriculture, commerce et services, logement enfin sont les « grands secteurs » qui ont été explorés par des analyses d'anticipation auxquelles nos lecteurs auront profit à se reporter.

De toutes, les prévisions relatives à l'énergie sont les plus intéressantes, parce qu'elles concernent la ressource-mère, qu'elles sont partiellement fondées sur des programmes positifs que les exploitants eux-mêmes ont établis, et qu'elles ont été poussées jusqu'en 1975 (au delà de l'an I du marché commun). Dans ce seul secteur, les investissements auxquels l'Europe occidentale aurait à procéder, pendant les vingt années dont 1975 est la dernière, pourraient s'élever à 145 milliards de dollars (d'après les prix de 1954) dont 42 iraient à l'équipement des sources primaires et 103 à celui des autres sources (6). Pas d'expansion économique en Europe, sans la création et l'emploi de ces puissants capitaux qu'appellent d'urgence l'industrie du raffinage de pétrole et les entreprises de prospection pétrolière, qu'exigent simultanément un équipement hydro-électrique encore très incomplet et la mise en exploitation de nouvelles mines de charbon, reconnue indispensable, et dont enfin la production chaque année croissante d'énergie nucléaire semble devoir drainer pendant longtemps une forte partie. La consommation totale d'énergie, de 730 millions de tonnes d'équivalent-charbon qu'elle était en 1955, semble devoir passer, en 1960, à 840 et, en 1975, à 1 200. Dans le même

6. « *L'Europe face à ses besoins croissants en énergie* », Appendice VIII, O. E. C. E., 1956.

temps, la production européenne, de 584 au départ, ne passerait qu'à 645 puis à 755, de sorte que l'écart ne ferait que s'aggraver, de 146 à 195 et à 445 millions de tonnes d'équivalent-charbon. Ainsi, en houille et en pétrole, la consommation aurait à tirer de l'importation en provenance des pays non-européens 23 % du nécessaire en 1960 et 37 % en 1975 (ce qui montre, soit dit en passant, combien il est indispensable que l'économie européenne, qu'elle compte six équipiers ou davantage, ne se retranche pas du reste du monde en s'organisant, mais entretienne les meilleures relations possibles avec les pays dont elle n'a pas moins besoin comme fournisseurs que comme clients). En 1975, l'énergie nucléaire à la disposition des pays de l'O. E. C. E. ne dépasserait pas encore les 7 % de la demande, tout en représentant déjà, avec 200 milliards de kilowatts-heure par an, 80 millions de tonnes d'équivalent-charbon.

Ces diverses estimations posent plus de questions qu'elles n'en résolvent. De quel signe, positif ou négatif, et de quelle ampleur sont, là-dedans, les effets attribués au fonctionnement des chantiers préparatoires du marché commun et de la zone de libre échange, ainsi qu'au fonctionnement de la Communauté de l'Energie atomique ? Quels sont même, parmi les effets possibles, ceux qui ont été retenus ? A combien ont-ils été respectivement chiffrés dans les calculs ? Dans quelles conditions compte-t-on que se forment les capitaux nécessaires au financement ? A-t-on prévu et, dans cette hypothèse, à partir de quelle date a-t-on prévu que les capitaux ne resteraient plus tous cantonnés aux pays d'origine, mais qu'ils circuleraient, au moins en partie, pour s'investir, selon l'intérêt dominant, chez l'un ou l'autre des Etats membres de la Communauté ? Mais, cet intérêt dominant, qui le reconnaît et le désigne comme tel ? Quel rôle a-t-on attribué aux Etats qui, jusqu'à présent, sont très loin d'avoir le même comportement en ce qui concerne la formation et l'emploi des capitaux ? Procédant eux-mêmes à des investissements, seront-ils aussi les orientateurs et les contrôleurs des investissements privés ? Les résultats envisagés, les attribue-t-on à une harmonie qui s'établirait spontanément entre les politiques nationales alors qu'elles continueraient d'évoluer selon leurs traditions respectives, ou bien à des choix qui seraient faits, à des programmes qui seraient décidés à l'échelon international ? Cette longue série de points d'interrogation traduit notre déception que les rapports de l'O.E.C.E.

n'exposent pas les hypothèses que les auteurs ont bien dû faire, sur tant de sujets essentiels, pour dresser les échafaudages intellectuels au sommet desquels leurs chiffres de prévisions nous sont présentés comme les effets plausibles de causes trop largement indéterminées.

Reportons-nous au Traité. L'article 67 prévoit, pendant la période de transition, la levée progressive, entre les Etats membres, des restrictions et discriminations qui affectent les mouvements de capitaux ; cela se fera « dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement du marché commun » et sur les directives que le Conseil de la Communauté arrêtera, à l'unanimité ou à la majorité qualifiée selon qu'on en sera aux deux premières étapes ou à la troisième, mais toujours sur avis du Comité monétaire. L'échéancier, on le voit, est moins précis que celui des douanes. L'article 68 stipule que « les emprunts destinés à financer directement ou indirectement un Etat membre ou ses collectivités publiques » ne pourront être émis ou placés chez les autres Etats membres que moyennant consentement préalable de ceux-ci. Il ne précise pas le moment auquel les frontières intérieures s'abaisseront pour livrer passage aux capitaux privés ; pas davantage, si ce passage résultera de l'attrait exercé par l'un ou l'autre des marchés nationaux en raison de ses besoins généraux, ou s'il répondra aux besoins spéciaux aux diverses branches d'activité économique. Mieux vaut, d'ailleurs, qu'une grande latitude soit, à ces différents égards, laissée aux exécutants. Les articles 71 à 73 marquent d'excellentes intentions : celle d'aller au delà, plutôt que de rester en deçà, des libérations de caractère obligatoire ; celle de s'informer, entre Etats membres, des échanges de capitaux qui se feront avec des pays tiers ; celle de laisser l'Etat membre dont le marché des capitaux connaîtrait des troubles de fonctionnement adopter, avec autorisation de la Commission européenne, les remèdes nécessaires. L'article 70, enfin, charge la Commission de proposer au Conseil les mesures de coordination bonnes à prendre pour que les politiques nationales à l'égard des pays tiers soient peu à peu coordonnées, notamment en ce qui concerne les mouvements de capitaux.

Tout ce chapitre, qui marque le souci des pays signataires de s'organiser le mieux possible entre eux et rien qu'entre eux, fait aussi ressortir l'importance du rôle de pilote que le Conseil de la Communauté Economique Européenne pourrait avoir à jouer

par rapport aux adhérents d'une zone européenne de libre échange : ceux-ci, sans être directement tenus par les clauses financières du Traité de Rome, seraient amenés à y adapter leurs méthodes et, jusqu'à un certain point, à en inspirer leur action, en raison de la force attractive qui caractériserait, à condition qu'elle fût très cohérente, la politique commune aux Six. Le ciment de la cohésion nécessaire est de ceux qui, certes, ont le plus de mal à prendre. Avec les experts réunis par le Bureau International du Travail sous la présidence du Professeur Ohlin, il faut reconnaître « qu'il est particulièrement difficile, même dans les circonstances les plus favorables, d'amener les Etats à confier à des organismes internationaux le soin de prendre des décisions touchant leurs programmes d'investissement » (7). L'expérience semble bien le montrer : celle de Benelux qui, de tout le temps de sa formation, ne s'y est jamais risqué ; celle de l'O. E. C. E. qui a connu de mémorables déboires à ses débuts, quand elle a tenté de planifier géographiquement les investissements que facilitait l'afflux de capitaux de l'aide américaine. Il devrait suffire, selon le groupe Ohlin : *primo*, d'un échange de renseignements aussi complets que possible entre les gouvernements, sur la situation actuelle et les perspectives d'avenir des industries en cause, sur les programmes d'investissement et les intentions des divers pays ; *secundo*, d'une discussion de ces renseignements à l'échelon international, par un organisme qui formulerait des recommandations à l'intention des gouvernements ; *tertio*, d'études internationales de conjoncture, propres à guider les décisions des milieux d'affaires et des gouvernements en matière de crédit à long terme. Les auteurs du Traité de Rome se sont visiblement inspirés de ces trois idées qu'ils ont quelque peu dépassées ; l'échange des renseignements, ils l'ont prévu comme devant s'opérer au sein même de la Commission européenne ; la discussion, ils l'ont prévue comme la préface non de simples recommandations, mais bien des décisions du futur Conseil ; quant à la politique de conjoncture, ils l'ont définie expressément comme une question d'intérêt commun, faisant l'objet permanent de consultations mutuelles entre les Etats membres et, le cas échéant, des décisions du futur Conseil (8).

7. « *Les aspects sociaux de la coopération économique européenne* », op. cit., chap. VI.
8. Article 103 du Traité de Rome.

Pour aider le ciment à prendre, le Traité décide, conformément à l'avis des experts du B. I. T. et à une proposition plus ancienne du Conseil de l'Europe (9), la création d'une Banque d'investissements.

« La banque européenne d'investissements a pour mission de contribuer, en faisant appel aux marchés des capitaux et à ses ressources propres, au développement équilibré et sans heurt du marché commun dans l'intérêt de la Communauté. A cette fin, elle facilite, par l'octroi de prêts et de garanties, sans poursuivre de but lucratif, le financement des projets ci-après dans tous les secteurs de l'économie : *a*) Projets envisageant la mise en valeur des régions moins développées ; *b*) Projets visant la modernisation ou la conversion d'entreprises ou la création d'activités nouvelles appelées par l'établissement progressif du marché commun qui, par leur ampleur ou par leur nature, ne peuvent être entièrement couverts par les divers moyens de financement existant dans chacun des Etats membres ; *c*) Projets d'intérêt commun pour plusieurs Etats membres » (qui, comme les précédents, excéderaient les moyens simplement nationaux) (10).

Ambitieux programme, qui risque d'entraîner assez loin. Les appels de la B. E. I. ne vont-ils pas opérer de fortes ponctions sur les marchés de capitaux à l'intérieur de la Communauté ? Ses actes systématiquement avantageux d'assistance et de soutien, susceptibles de se déployer dans tous les secteurs de l'économie, au profit des Etats membres et des entreprises tant privées que publiques, ne vont-ils pas exercer une concurrence insupportable aux autres établissements financiers ? La haute signification politique que ne tarderont pas à revêtir ses interventions et ses abstentions, concordera-t-elle aisément avec les voies suivies et les buts visés par les autres organes dirigeants de la Communauté ? Par exemple, lorsque la B. E. I. voudra contracter un emprunt sur les marchés internationaux en vue d'exécuter un projet du type *a*, *b* ou *c* ci-dessus, quelle chance aura-t-elle d'y trouver bon accueil si, dans le même temps, ces marchés se plaignent, comme d'une discrimination préjudiciable à leurs intérêts, de telles mesures douanières décidées par la Communauté pour s'appliquer aux pays tiers ?

9. « *Les objectifs du plein emploi dans le cadre de la coopération européenne* », Conseil de l'Europe, Strasbourg, 1951.

10. Article 130 du Traité de Rome.

***

Si le Traité de Rome consacre bon nombre de clauses spéciales aux investissements (11) ou, plus exactement, à la banque d'investissements, il ne traite jamais expressément de la production en tant que telle, si ce n'est de la seule agriculture pour en reconnaître et pour en consacrer par un régime d'exception « le caractère particulier résultant de (sa) structure sociale et des disparités naturelles et structurelles entre les diverses régions » (12). C'est d'échanges, de circulation, de concurrence et de politique commerciale qu'il s'agit exclusivement ; c'est par une libération progressive des échanges, par une croissante liberté de la circulation des personnes, services et capitaux, par certaines règles de concurrence et par d'éventuelles modifications dans les courants traditionnels du commerce international que la production est visée de toutes parts, qu'elle est atteinte par toutes les dispositions du Traité qui veut la vivifier, la mettre en état de se réorganiser, l'amener à servir la Communauté d'abord et à ne servir que par la Communauté, les pays dont celle-ci est faite.

Les effets susceptibles de découler de tant de causes convergentes ne se produiront pas tous à la fois. S'ils sont susceptibles de s'emmêler en cours de route, ils doivent, en général, se succéder parce que le calendrier des opérations est réparti sur douze à quatorze ans et que, si certaines d'entre elles sont prévues pour un déroulement automatique et continu, d'autres n'interviendront qu'à partir de dates plus ou moins éloignées et sous réserve qu'aient été remplies des conditions préalables. Nous discernerons donc des effets à court, à moyen et à long terme : le court terme correspondant *grosso modo* à la première étape de quatre ans, augmentée de l'éventuel sursis de deux ans ; le moyen terme aux six années suivantes (c'est-à-dire à la seconde étape et à la moitié de la dernière) et le long terme aux deux dernières années de transition ainsi qu'aux premières années de complète union économique.

Le premier mouvement propre à affecter la production provient très certainement des échanges. Il y a quatre marchés (13)

11. Le titre IV de la IIIe Partie et le premier des protocoles annexes.

12. IIe Partie, titre II, art. 39, 2 a.

13. L'union douanière conclue le 5 septembre 1944 est devenue union économique entre la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas depuis le 18 septembre 1957.

associés dans la Communauté, A, B, C et D. Les pays A et B sont tous deux producteurs de savon par exemple. Grâce à un marché intérieur plus large, à un débit plus abondant, A met jusqu'à présent en vente pour 80 francs la qualité et le poids que B offre à 100 francs ; là-dessus, B est protégé par un droit de 22 francs. Lorsque la première réduction tarifaire aura fait descendre le droit à 19,8, A et B auront théoriquement les mêmes chances en marché B pour la vente de ce produit, compte non tenu de la proximité et du réseau d'habitudes qui favorisent encore le vendeur établi sur place. Avec le droit de 17,6 résultant de la deuxième réduction tarifaire, le produit de A commencerait à être, toutes choses égales d'ailleurs, plus avantageux en pays B que le produit indigène et, d'une réduction tarifaire à l'autre, le prix pratiqué en B se rapprocherait de celui pratiqué en A de sorte que, au bout de 10 ou 12 ans, l'industrie de A aurait évincé totalement celle de B si rien d'autre, entre-temps, ne contrebalançait ce mouvement.

Rien ne garantit, à priori, qu'il n'y ait pas de ces cas extrêmes, mais il est probable que ce seront des exceptions. La progression lente et rythmée que le Traité de Rome imprime à la démobilisation douanière empêche qu'il n'y ait, par surprise, de brutales et massives évictions. Pour aucun produit, la compétition internationale ne se réduit aux seules données d'un imperturbable duel de prix entre les producteurs de deux pays membres de la Communauté Economique Européenne. Stimulée par l'importation venue de A, la demande du pays B peut fort bien ranimer l'industrie locale, au lieu de la laisser péricliter au profit de l'étrangère, et il est des moyens de renouveau sur lesquels compter raisonnablement. La production du pays C (autre membre de la Communauté), celle des pays G et H (membres de l'éventuelle zone de libre échange), celle des pays W, X ou Y (extra-européens) interviennent aussi en marché B, avec leurs qualités spécifiques, leurs prix différents, leurs propres variations de quantité et de qualité ; elles forment maintes combinaisons de concurrence en dehors et en plus des relations AB dont elles atténuent l'âpreté singulière. Si l'on voyait la consommation augmenter en pays B à la faveur des réductions douanières, il est concevable qu'elle progresserait aussi pour les mêmes motifs, sinon toujours à la même cadence ou aux mêmes proportions, dans les autres parties du marché commun et jusque dans la zone de libre

échange, ce dont il résulterait une diminution de la pression pénible que les prix et les quantités des produits de A auraient momentanément exercée sur les producteurs du pays B.

Notons aussi que, s'il est, au début, des raisons d'ordre général pour que le savon coûte plus cher à produire en B qu'en A, les conditions de production se modifient de plus en plus vite à mesure que passe la période de transition. L'adoption d'un tarif douanier commun, d'une politique commerciale commune à l'égard des tiers, tend à égaliser le régime des approvisionnements que les pays A et B doivent faire hors de la Communauté : et cela se situe dans les perspectives à moyen terme. Dans le même temps, leurs conditions d'exploitation viendront à se ressembler de plus en plus, en raison du rapprochement continu de leurs législations économiques et de la coordination constante de leurs politiques en matière monétaire, financière, fiscale. C'est aussi l'époque où deviendraient fructueuses, au niveau de l'exploitation, les recherches de laboratoire, les expériences de normalisation, les enquêtes commerciales que les producteurs des deux pays auraient, par hypothèse, décidé dès l'origine de mener en commun. Il est vrai que, à l'origine, les producteurs de A sont peut-être moins soucieux d'organiser pareils services d'intérêt commun avec leurs collègues de B, que de tenter d'éliminer définitivement ces concurrents plus faibles. Mais la vie économique est assez complexe pour corriger cette tendance et faire que les savonniers de A coopèrent effectivement avec ceux de B, pour que les confectionneurs ou les marbriers de B, par exemple, qui sont les premiers dans leurs spécialités respectives, en usent de même avec leurs collègues de A.

Vers la fin de la période de transition, la liberté de circulation des travailleurs et des capitaux semble propre à parachever tout ce qui aurait déjà contribué à équilibrer la concurrence des savonneries de A et de B. Cela n'implique pas qu'il faille effectivement des migrations et des investissements passant d'un pays à l'autre ; il suffirait que ces mouvements fussent légalement réalisables entre les deux territoires comme ils le sont à l'intérieur de chacun, pour qu'il ne pût s'établir durablement de grandes différences entre les conditions d'emploi en pays A et en pays B. La région où la rémunération du travail et des capitaux serait la plus forte aurait chance de recevoir, pour développer sa production, des concours dont serait *ipso facto* frustrée la région où

les mêmes revenus sont moindres. Si donc c'était à des salaires élevés et à la charge d'intérêts particulièrement coûteux que la savonnerie de B devait, à la fin de la période transitoire, de rester plus chère que sa rivale, celle-ci se verrait sans doute obligée de relever ses propres salaires pour conserver sa main-d'œuvre, et de prévenir la défection de ses actionnaires présents et à venir en les intéressant plus largement.

Ainsi, l'abolition des obstacles aux échanges mettrait, d'un pays à l'autre entre les charges respectives des producteurs concurrents, l'harmonie qu'il n'a jamais été possible d'obtenir, ni même de chercher à établir depuis aussi longtemps que ces obstacles existent. Loin de provoquer fatalement et dans tous les cas l'écrasement définitif auquel les producteurs déjà les plus lourdement obérés craignent qu'elle ne les fasse succomber, elle est leur meilleure assurance contre l'aggravation de leurs propres charges et leur plus sûre garantie, sinon d'un allègement direct, du moins d'un rééquilibre général qui les déleste par rapport à leurs rivaux les plus alertes et leur permette ensuite d'avancer continuellement avec la même aisance que ceux-ci et du même pas.

Nous laissions entendre tout à l'heure que la production n'est pas dénuée de moyens propres à guider le renouvellement auquel il peut arriver que la libération des échanges la conduise, et nous avons cité en exemple la coopération internationale entre collègues de même spécialité professionnelle en matière de recherches scientifiques, techniques et commerciales. Il va sans dire que, limitée aux frontières du territoire national, cette forme de coopération serait déjà très avantageuse si elle se traduisait par une économie de frais généraux, par l'amélioration de la qualité des produits et, en cas de besoin, par une réorganisation des entreprises participantes. Ce serait tantôt par un effort particulier à telle d'entre elles, qui s'apercevrait qu'elle s'est laissée distancer et que le moment d'une réforme plus ou moins profonde est venu, tantôt par l'effort concerté de plusieurs entreprises, voire de la profession entière ; dans ces derniers cas, il s'agirait de mettre en œuvre l'une ou l'autre des méthodes de regroupement grâce auxquelles la production nationale soutiendrait sans défaillance la concurrence des partenaires européens tant dans les limites du marché commun et de la zone de libre échange que dans celles du territoire national.

Concentration d'entreprises similaires, qui se rassemblent en moindre nombre aux emplacements les meilleurs avec le maximum de moyens de production et le minimum de frais d'exploitation ; spécialisation d'entreprises dont chacune se consacre exclusivement à de certains types de produits qui bénéficieront désormais des avantages de la production de masse, de sorte que l'ensemble de l'industrie considérée présentera la gamme entière dans les conditions les plus favorables ; extension, immédiate ou différée, du programme national aux dimensions d'une organisation intéressant la même industrie dans toute l'étendue du marché commun ; division de tâches complexes entre petits et moyens façonniers, sous-traitants de l'industrie principale ; conversion d'entreprises qui, d'une activité devenue précaire, s'orienteront vers l'une des spécialités que cette évolution aura dégagées et rendues rentables : telles sont, pensons-nous, les principales des chances que les producteurs ont de s'adapter aux successives poussées de la concurrence en marché commun. Elles ne sont pas toutes prêtes. Il appartiendra aux intéressés de susciter l'une ou l'autre et d'en profiter au mieux, sans qu'ils aient beaucoup à compter sur leurs autorités nationales pour les aider, et moins encore sur les autorités européennes, qui ne sauraient se laisser accaparer par les millions de phénomènes caractéristiques de la métamorphose en cours.

Evoquant le développement du marché commun, le Traité de Rome le présente, plus d'une fois, comme devant se dérouler « sans heurt ». Cela correspond aussurément aux intentions des rédacteurs, mais ne caractérise peut-être pas aussi bien les faits à venir : il n'est guère probable que ne se produisent pas quelques heurts... Balayées, seraient les entreprises et les méthodes qui, périmées dès aujourd'hui, ne survivent que par artifice ; secouées vigoureusement par la concurrence, les autres, une fois aux prises avec de nouveaux compétiteurs et clients. Il n'y aura plus de dédommagements à attendre des autorités nationales. Dans le cours de la politique intérieure de tel ou tel Etat membre de la Communauté, on peut s'attendre à voir apparaître des remous d'autant plus violents que l'Etat considéré se sera montré jusqu'alors plus docile aux revendications de ses administrés de toutes catégories. Des chœurs de protestations dénonceront, selon les cas mis en vedette, la dégradation du patrimoine national, la colonisation par l'étranger, l'exode des élites, la carence du

pouvoir, etc. L'expérience donne à craindre que n'éclatent des troubles là où on aurait, par hypothèse, immodérément usé de la faculté de recruter des ouvriers étrangers ; il est vrai que cette faculté ne sera jamais exercée que sous contrôle. Beaucoup des arguments qui ont été opposés depuis deux ans au principe du marché commun seront brandis de nouveau, chargés, cette fois, de diverses preuves expérimentales auxquelles il serait aisé d'attribuer une portée tout à fait générale aussi longtemps que les bienfaits de l'intégration ne l'emporteraient pas, de haut et d'évidente façon, sur les méfaits.

Est-il besoin d'ajouter que bienfaits et méfaits seront diversement entendus ? Dans tel pays, les producteurs resteront accrochés aux protections survivantes et serreront les freins du Traité tant qu'ils pourront ; dans tel autre, les producteurs presseront sur l'accélérateur, impatients qu'ils seront de connaître l'expansion qui leur est promise. Mais ces contradictions auront tôt fait, croyons-nous, de disparaître au contact des réalités. En effet, avant que l'œuvre d'intégration n'ait commencé, il est normal que les industries nationales adoptent, toutes ensemble, une même attitude de principe à l'égard du projet. Une fois les mécanismes en marche, il est normal que chaque industrie juge selon son intérêt propre le mouvement que cela donne. Celles-ci gagnent d'emblée, haut la main. Elles ne vont pas se plaindre, mais chercheront plutôt, pour conserver l'avantage qu'elles remportent, à aider dans leurs efforts d'adaptation celles des industries voisines qui ont besoin de peu pour être, elles aussi, bien à l'aise. Soit un marché A dans lequel les premières libérations économiques amélioreraient ainsi, directement ou indirectement, les résultats et les chances de 20 branches industrielles, désormais caractérisées par de plus hauts rendements, de meilleurs standards de qualité et de prix ; les progrès de ces vingt industries ne pourraient manquer de profiter tôt ou tard aux autres catégories de la production nationale, dans la mesure où celles-ci sont clientes de celles-là et dans la mesure où elles sont leurs fournisseurs pour des commandes qui iraient croissant. Voilà qui compenserait, au moins dans un certain nombre de cas sans doute, l'embarras ou le dommage que les industries du second groupe auraient pu ressentir, de prime abord, à telle des échéances du Traité de Rome. Plus les compensations avanta-

geuses se multiplieraient, plus vite s'atténueraient les sujets des inquiétudes premières.

A leur solidarité de fait, les différents producteurs du même pays et, plus encore, ceux de même profession des différents pays seront vraisemblablement tentés, pendant toutes ces péripéties, de substituer une solidarité formelle. Dès à présent, des conciliabules préliminaires ont eu lieu entre des industriels européens qui ont cherché s'ils pourraient s'entendre pour l'application du Traité ; puisqu'ils ont des dispositions à prévoir à cette fin, ils voudraient se les exposer mutuellement, les discuter et les agencer de façon cohérente pour la plus grande utilité possible. C'est logique et légitime. Mais les articles 85 et 86 du Traité brouillent les pistes qui mèneraient à des ententes professionnelles.

On sait que seront incompatibles avec le marché commun, interdits, nuls de plein droit, tous accords entre entreprises, toutes décisions et pratiques concertées qui soient « susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres » en ayant pour objet ou pour effet « de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun ». La liste non-exhaustive des exemples qu'énumère l'article 85 comprend à peu près tous les sujets sur lesquels des producteurs peuvent avoir intérêt à s'entendre, des plus anodins aux plus dangereux : les accords sur les prix d'achat ou de vente ; les accords sur la limitation ou le contrôle de la production, des débouchés, du développement technique ou des investissements ; les accords sur la répartition des marchés d'approvisionnement ou de vente ; ceux, enfin, qui comporteraient application de conditions différentes à des prestations équivalentes pour favoriser systématiquement certains partenaires commerciaux par rapport à tous autres. Les voilà condamnés. Il est prévu un délai de trois ans pour que les autorités européennes déterminent les modalités d'application de la sentence ; mais entre temps les Etats membres sont tenus d'exercer un contrôle, de déceler les ententes abusives, de déférer celles-ci à l'examen des autorités européennes, lesquelles leur proposeront, en retour, les contre-mesures qu'ils auraient à adopter pour rétablir la concurrence.

L'interdiction est générale, elle est de règle. Les autorisations auront le caractère de dérogations particulières. Elles sauveront tous arrangements, toutes pratiques dont les autorités qualifiées

auront reconnu que cela contribue à améliorer la production ou la distribution des produits, ou bien à développer le progrès économique ou technique, sans rien comporter qui frustre qui que ce soit de ce qui lui revient équitablement. Il est à présumer que les signataires des ententes seront toujours en mesure de démontrer qu'ils n'ont rien prévu qui n'aille dans le sens indiqué. Le partage entre « bonnes » et « mauvaises » ententes s'annonce malaisé. Il faudrait pourtant rassurer les industriels qui, pour ménager une transition délicate, auraient conclu un accord de courte durée portant sur l'un ou l'autre des sujets défendus. Il pourrait être, dans certains cas, aussi désastreux qu'orthodoxe de briser un dispositif de spécialisation d'entreprises pour la simple raison que chaque spécialiste s'interdit toute fabrication autre que celle qui va lui incomber dans le groupe, ou qu'il s'oblige à travailler exclusivement avec le coéquipier qui le précède et le coéquipier qui le suit dans la chaîne des opérations que le groupe assume. Là où les obstacles physiques seraient écartés, on verrait avec regret se dresser des obstacles juridiques.

Mais les producteurs du marché commun ne sont pas seuls. Ils ont à compter avec leurs collègues du reste de l'Europe et du reste du monde, lesquels ne sont pas tenus par les règles de loyale concurrence qu'édicte le Traité de Rome. Entre le fonctionnement de la Communauté et celui de la Zone de libre échange aujourd'hui en projet, il y a sûrement, en cette matière comme en beaucoup d'autres, une jonction à prévoir, des distorsions à prévenir pour que la production européenne se réorganise sinon « sans heurt », du moins avec le plus possible de souplesse et de régularité.



Tout cela implique un certain nombre de changements dans les courants des échanges, dans la structure, dans les méthodes du commerce, lesquels changements réagiront, à leur tour, sur le comportement de la production. A partir de quel moment, selon quel ordre, à quelle cadence vont-ils se manifester, nul ne saurait le prédire car, aux délais généraux du Traité, des sursis particuliers pourront être ajoutés (de même que, plus généralement, des exceptions et dérogations pourront être apportées aux règles du Traité) ; et puis, il faut compter avec la force de

retardement que les habitudes et les réactions nationales sont susceptibles d'opposer aux innovations que la politique de la Communauté suscite ; enfin, l'amplification que la zone de libre échange européenne peut apporter aux effets du Traité de Rome est, en sens contraire, à considérer aussi (14).

Il se peut que certains produits se trouvent un jour simultanément offerts dans les différents pays de la Communauté à des conditions sensiblement équivalentes, sans que les douanes internes aient été abolies déjà. Que l'on pense à ceux dont les producteurs du pays A installent déjà les relais de fabrication dans les marchés B, C ou D ; le cas se voit notamment pour des préparations chimiques, pour des biens d'équipement industriel. On conçoit que d'autres produits puissent, à l'inverse, rester cantonnés dans le pays de production sans rayonner sur le reste du marché commun, comme le font diverses productions locales ou régionales, dans le domaine de l'alimentation en particulier, que l'on voit se consommer sur place sans s'être ouvert d'accès au marché national.

Pour le reste, c'est-à-dire pour chaque catégorie de produits faisant l'objet d'importations dans un des six pays, doit se produire ce que nous appellerons un « déclic », à partir duquel cesse pratiquement toute différenciation entre produits nationaux et produits de Communauté, tandis que la différenciation s'établit, unique, générale et précise, entre produits de Communauté et produits des pays tiers. Ce déclic résulte de la rencontre des deux mécanismes montés par le Traité : le mécanisme de l'organisation interne, lorsqu'il en vient à niveler les disparités majeures des régimes propres aux Etats associés, et le mécanisme de l'organisation externe, lorsqu'il en vient à substituer le régime douanier et contractuel de la Communauté aux dispositifs nationaux jusqu'alors utilisés pour régler les relations économiques avec les pays tiers. Le moment du déclic peut être proche pour tels produits qui, dès le début, ne sont pas très éloignés des conditions d'égale concurrence et qui circulent entre les Six sans qu'aucun de ceux-ci n'y oppose un protectionnisme particulièrement rigoureux ; pour tels autres, il se fera peut-être attendre

14. Au moment où le manuscrit de cet article est remis à l'impression, l'O. E. C. E. publie, sous le titre « *Structure du Commerce Intra-Européen* », une collection de tableaux statistiques qui font apparaître ce qu'ont été en 1956, pour chaque groupe de produits, les échanges intéressant chaque pays de l'O. E. C. E., l'ensemble des six pages de la C. E. C. A. et l'ensemble des pays de l'O. E. C. E.

jusqu'à la fin de la période de transition. Il en est dont la libre circulation entre les Six constituera, à soi seule, un puissant moteur ou accélérateur de l'intégration ; d'autres pour lesquels ce ne sera pas le cas, parce que ce sont des produits qui comptent moins dans la consommation. Il en est dont la libre circulation entre les Six retrancherait indirectement ces pays des autres membres de l'O. E. C. E. si la Communauté ne recevait pas les prolongements d'une zone de libre échange ; d'autres, dont les facilités de circulation en marché commun ne constitueraient pas une discrimination sensible aux produits similaires issus des autres pays d'Europe.

A partir du « déclic », les pôles et la charge des courants commerciaux sont exposés à toutes modifications prévisibles. Les pôles d'exportation d'abord. D'un produit jusqu'alors fourni aux pays B, C et D concurremment par leur partenaire A (membre de la Communauté) et par X et Y (non membres), A deviendrait le fournisseur prépondérant s'il trouvait dans le tarif externe, avec une protection suffisante pour supplanter X et Y, une incitation à augmenter sa production propre à proportion des besoins du marché commun tout entier et une garantie de la rentabilité de l'opération ; c'est précisément de ce risque d'éviction que plusieurs pays extra-européens ont, non sans exagération parfois, manifesté l'inquiétude. De l'éviction partielle et passagère dont les pays tiers pourraient avoir à se préserver ou à se plaindre à un moment ou à l'autre de la période transitoire (ce moment devant différer selon les produits), nous voudrions proposer, pour la clarté de l'exposé, un seul exemple de base, sur lequel il semble que l'on puisse se fonder pour envisager les variantes à provenir d'autres hypothèses qui s'éloigneraient progressivement des données retenues ici.

Supposons le cas d'un produit exotique dont la forte consommation que font les quatre marchés du Traité de Rome dépend intégralement d'une importation provenant, pour une part, des contrées d'outre-mer liées à deux d'entre eux (A et D) et, pour une part un peu plus forte, de l'ensemble des pays tiers. Parmi ces tiers, X, pays d'Amérique centrale, se distingue par le fait que les 100 millions d' « unités » qu'il fournit représentent les deux tiers de ses exportations nationales, son meilleur revenu, le principal moyen qu'il a de financer un équipement, une industrialisation pour lesquels il recourt, entre autres, aux machines et

techniques européennes, notamment auprès du pays C. Or, des 100 millions d'unités en question, le marché C absorbe 80, B 15, D 5 et A rien du tout. Le moment « redoutable » est celui où C accordera aux produits venant des territoires d'outre-mer de A et de D la même faveur que A et D y accordent eux-mêmes : X risque de se ruiner dans la mesure où ses ventes reculeront devant cette concurrence. Les autres fournisseurs W, Y, Z, etc., s'inquièteront aussi plus ou moins, mais aucun au même degré que X, le produit considéré ne représentant pour chacun d'eux qu'une moindre part de sa propre fortune ; ils réclameront plus énergiquement pour d'autres que pour celui-ci (15) la garantie que la Communauté européenne ne fermera pas les débouchés que leur offraient traditionnellement tels des marchés constitutifs.

Quelle sorte de garanties ? Sans nous engager dans une recherche particulière, suggérons seulement la solution qui consisterait à donner aux tiers solliciteurs droit à une importation globale équivalant à la somme des importations qu'A, B, C et D ont fait venir chez eux pendant une période de référence à convenir. Cela reviendrait, certes, à un contingentement, passablement scandaleux de l'avis des pays B ou C, qui ont débarrassé dès à présent leur commerce extérieur de toute entrave de ce genre. Mais ce contingentement nouveau ne ressemblerait plus guère aux restrictions précédemment imposées par les protectionnismes nationaux. Devant les courants d'approvisionnement croissants (ceux de l'intérieur), il empêcherait les autres (ceux de l'extérieur) de décroître dangereusement. Il ne réduirait pas la consommation antérieure mais tendrait à en assurer et, en même temps, à en régulariser le développement selon le rythme auquel la formation du marché commun augmenterait le pouvoir d'achat des populations qui l'habitent. Il ne pousserait pas à la hausse, mais à la baisse des prix. Il ne serait concevable, enfin, qu'à la condition de ne durer que le temps, pour la Communauté, d'ob-

15. L'un revendiquera principalement pour les ventes de bananes, un autre pour celles de cacao ou de café. La collection des demandes ainsi formulées recouvrira de proche en proche la liste même des marchandises concurremment fournies aux Six par la totalité des pays extra-européens. Aux garanties que les plus gros fournisseurs obtiendront, les moindres participeront peu ou prou, par une application toute pragmatique de ce dont le G. A. T. T. avait fait, en 1947, la règle des négociations bilatérales engagées entre ses Membres en vue d'une réduction générale de leurs tarifs douaniers : aucun Etat ne devait réclamer de réduction à aucun de ses partenaires que pour ceux de ses produits d'exportation dont il était, chez ce partenaire, le principal fournisseur étranger.

server le flux des nouveaux courants intérieurs et de prévenir l'espèce de mascaret qu'ils pourraient provoquer en rencontrant les courants venant de l'extérieur.

Du cas où l'approvisionnement commun dépend à la fois d'un pays membre et d'un tiers, passons à un autre cas. Lorsque ce sont deux pays membres A et B qui approvisionnent, à eux deux et en majeure part, l'ensemble géographique qu'ils forment avec leurs partenaires de la Communauté, le « déclic » expliqué ci-dessus les met en mesure de procéder entre eux à un reclassement, jusqu'alors impossible, des relais entre la production considérée et la consommation : reclassement spontané (c'est-à-dire dont ni les autorités européennes, ni les autorités nationales n'ont la charge, si elles en ont assurément la surveillance) ; reclassement empirique ou systématique (selon que les autorités européennes reconnaîtront ou non le droit, aux professionnels intéressés, de conclure entre eux des ententes pour y procéder) ; reclassement tendant, en tous cas, à une meilleure économie des matières et des moyens et fortifiant de ce fait, au moins pour un temps, l'indépendance de la Communauté par rapport à tels fournisseurs W, Y ou Z qui lui sont extérieurs ; reclassement qui, enfin, adapte le système de distribution du produit considéré aux changements dont l'ensemble des multiples effets du Traité de Rome affecte éventuellement la répartition et la hiérarchie des centres de consommation. Selon cet exemple, A et B deviennent, pour leurs partenaires C et D, de simples vendeurs. Ils ne sont plus des pôles d'exportation que par rapport aux pays tiers, possiblement abordés par eux avec d'autant plus d'élan et de succès que la réalisation du marché commun aurait amélioré davantage leurs conditions de production et de commercialisation du produit. Quant à C et D, ils sont simplement acheteurs et non plus, comme auparavant, des pôles d'importation, à moins qu'un pays tiers X ou Y ne contribue, par leur intermédiaire, à un approvisionnement qui n'est plus le leur en particulier, mais celui du marché commun en général.

En bref, les courants commerciaux de l'Europe des Six ne semblent pas voués à une seule et même évolution, mais à des évolutions différentes selon les produits dont ils sont porteurs ; tantôt assez puissants en marché commun pour que la part des pays tiers soit tenue ou ramenée au second rang, tantôt assez actifs avec les pays tiers pour que ce soit l'inverse.

« Les pays tiers », écrivons-nous : cependant, on ne saurait les considérer en bloc, comme s'ils devaient se trouver tous dans les mêmes relations avec ceux du marché commun, car, dans le nombre, E, F, G, H, d'autres encore aspirent à former, tôt ou tard, la zone européenne de libre échange, formation comparable au caméléon que l'on verra adopter les couleurs de la Communauté (c'est-à-dire le jeu réciproque des préférences internes) quand c'est avec la Communauté qu'elle échangera des marchandises, tandis qu'elle conservera la diversité des couleurs nationales de ses différents participants (c'est-à-dire de leurs propres tarifs douaniers et accords de commerce) dans les relations avec le reste du monde. Si le Royaume-Uni déploie de grands efforts pour obtenir l'adhésion des Six à l'établissement d'une telle zone, une assez vive opposition s'est élevée çà et là sur le continent, notamment en France, contre ce que l'on a dénoncé comme une surenchère dangereuse. On y a objecté la « gratuité » des concessions à faire, les détournements de trafic qui se produiraient et la quasi-impossibilité qu'il y aurait d'y parer.

La prétendue « gratuité » tient au fait que les pays de la Zone bénéficieraient des avantages que ceux de la Communauté vont s'accorder mutuellement, mais que, contrairement à ceux de la Communauté, ils n'auraient pas à payer lesdits avantages au prix d'une politique d'étroite coopération économique affectant leurs lois, leurs règlements, leurs relations extérieures. En présentant les choses ainsi, ne commet-on pas une confusion et un oubli ? Une confusion, car l'engagement de concerter leurs politiques économiques ne constitue pas, de la part des contractants de Rome, une contrepartie de la démobilisation douanière interne ; c'en est plutôt et à la fois une condition et un prolongement, en sorte que les pays de la Zone connaîtraient, à bien des égards, plus de gêne que d'aisance s'ils se contentaient de participer aux automatismes de la démobilisation douanière interne sans jamais s'associer au concert des Six pour le règlement de problèmes connexes et de portée plus grande encore. Quant aux contreparties, elles consistent, ne l'oublions pas, dans les réductions de tarifs et levées de prohibitions que E, F, G, H et tous autres pays de la Zone devraient consentir aux membres du marché commun au rythme et dans la proportion où ceux-ci leur en accorderaient eux-mêmes, c'est-à-dire selon les conditions du Traité de Rome. Si, de 10, le tarif opposé par A à G devait passer à 9, puis à 8 et,

de point en point, jusqu'à 0, ainsi en irait-il du tarif que G applique aux produits originaires de A.

Le risque de détournement de trafic à la faveur de l'inclusion du marché commun dans une plus vaste zone européenne de libre échange s'analyse ainsi. Alors que le tarif périphérique de la Communauté serait de 12 pour tels produits, par exemple, et le tarif intérieur nul, ces produits, partant de W, de X ou de Y, pays extra-européens, seraient dirigés sur celui des pays de la zone de libre échange dont le tarif serait le moins élevé, par exemple sur G dont le tarif est de 4, et parviendraient en A B C D au bénéfice de la franchise que cet ensemble réserve au pays G, de sorte que la sauvegarde commune d'A B C D serait déjouée et que G aurait, en totalité, profit commercial et recette douanière d'un trafic intéressant la Communauté entière et tout ce qu'elle a de fournisseurs extra-européens. Si les marchandises considérées étaient des demi-produits, G en deviendrait, du coup, le grand, voire le seul transformateur industriel. Comment prouver qu'une marchandise provenant de G est originaire de Z ou constituée essentiellement par un produit de Z, et donc passible du droit de 12 ou d'un droit dérivé ? Il y a là des difficultés sérieuses, dans de certains cas et pour de certains produits. Elles ne sont pas générales et semblent pouvoir être résolues, cas par cas, par des moyens spécifiques.

Mais c'est entre villes, entre ports que se font, selon les ressources de la région ou de l'arrière-pays, les échanges internationaux ; et même, en dernière analyse, c'est entre les entreprises des différents pays.

Telle cité-frontière, sise en A, doit aujourd'hui 50 % de son activité au voisinage d'un foyer de production sis en pays B, d'où A tire traditionnellement une part de sa consommation ; négociants et commissionnaires à l'importation, grossistes et, s'il en existe, industriels utilisateurs ou transformateurs des produits en question se sont jadis installés ici, avec leurs auxiliaires. Il est douteux que l'abolition des barrières économiques entre A et B laisse subsister tous ces établissements sans en obliger quelques-uns à changer de spécialité ou d'orientation, car la diffusion des produits de B dans toute l'étendue du marché A est désormais aussi ou plus avantageusement réalisable par d'autres intermédiaires. Telle cité maritime du pays D est le seuil traditionnel de l'exportation nationale de produits déterminés, à destination de

pays X et Y au delà des mers. La liberté des échanges avec les partenaires de la Communauté peut lui valoir de devenir sinon le seul, du moins le principal expéditeur de C, de B, voire de la Communauté entière, s'agissant des produits et des débouchés considérés.

Certaines villes sont donc fondées à craindre que ne leur échappent leurs privilèges historiques, et d'autres à espérer qu'elles amélioreront le privilège que leur confère la géographie. Il en a toujours été ainsi. Si le Traité de Rome apporte du nouveau, à cet égard, c'est qu'il fixe par avance les délais dans lesquels doivent surgir les aléas de la concurrence intérieure à l'Europe des Six, qu'il proscrit tout artifice contraire à ce profond renouvellement et qu'il balance les risques par des possibilités variées de reconversion. Si le commerce d'une place ou d'une contrée succombait au cours de l'unification économique sans profiter d'aucune des chances que l'unification met à sa portée, cela tiendrait du suicide, même s'il fallait taxer de faute grave les autorités qui auraient enfreint les clauses du Traité en négligeant de l'assister dans ces circonstances critiques.

Mais comment et pourquoi sombrerait-il en bloc, multiple comme il est par le nombre, la forme, la dissémination de ses entreprises ? L'une, sise en A, d'exportatrice ou importatrice qu'elle est aujourd'hui de par ses relations exclusives avec B, C ou D, est capable de se transformer, dans le cadre du marché commun, en une affaire de commerce intérieur, en une maison de gros. L'autre, au même lieu, restera dans le même temps exportatrice ou importatrice, mais avec X, Y et autres pays extérieurs à la Communauté pour clients ou fournisseurs. Ce grossiste qui, présentement, n'a le moyen d'acheter et de vendre que dans le marché national A, va être, dans quelques années, libre de se constituer en B, en C, en D comme en A, un assortiment plus complet des produits de sa spécialité ; à même aussi d'élargir en B, en C ou en D, la clientèle de détaillants qu'il n'a encore qu'en A. Ce réseau succursaliste prévoit le moment où il se complétera de quelques agences au delà de la frontière politique A-B, dans la région de B dont le voisinage a rendu les conditions de vie et les habitudes de consommation proches de ce qu'elles sont en A. La Douane une fois supprimée et le contrôle des changes aboli, desservir des pays limitrophes en camion-magasin ne souffre, théoriquement, pas plus de difficulté que d'y organiser un

circuit touristique en autocar. Les détaillants de A, de B, etc... peuvent constituer entre eux une chaîne d'achats qui leur vaille les prix les plus avantageux chez tous les producteurs du marché devenu commun (chez ceux, du moins, qui sont à leur portée). La période de transition comprend aussi le moment où il sera facile d'associer les capitaux de plusieurs pays de la Communauté en vue de créer de nouveaux points de vente ou de regrouper au mieux ceux qui ne correspondaient jusqu'alors qu'aux cloisonnements désormais abolis.

Telles paraissent les éventualités les plus caractéristiques auxquelles l'application du Traité de Rome rend sujettes les structures commerciales, mais dont il n'est pas dit que la réalisation affecterait nécessairement, simultanément ou uniformément toutes les entreprises de la « petite Europe ». Ce serait une erreur d'attribuer une portée générale à des pronostics qui ont précisément pour particularité de faire entrevoir de quelles divergences sont susceptibles les effets de la même cause. Ainsi, par exemple, la liberté des échanges intérieurs permet, à chaque entreprise qui y trouve intérêt, d'étendre et de diversifier son assortiment propre, ce qui élargit le choix, les goûts et les exigences des consommateurs. Mais la même liberté concurrentielle tend aussi à unifier ce que les frontières nationales ont mis de diversité dans les habitudes des consommateurs, car elle ne peut manquer de faire prévaloir, spécialité par spécialité, les types les meilleurs (et relativement peu nombreux) des marchandises produites en série. Il n'y a pas incompatibilité entre ces deux tendances, aptes à se succéder et même à alterner pendant les années de transition. La consommation, que le commerce active d'abord par un effet de profusion très visiblement tiré des premières facilités du marché commun (ou de la zone de libre échange), il la réactive ensuite par l'effet d'une simplification, d'une standardisation avantageuses, jusqu'à ce qu'il lui faille, pour la maintenir (et se maintenir) en progrès, revenir à la diversité.

Pareille mobilité ne saurait surprendre, s'agissant de la fonction commerciale, toujours empressée non seulement à servir les besoins actuels, mais encore à prévenir les besoins virtuels de la clientèle, dès que l'y contraint cette concurrence même dont le Traité de Rome fait le climat économique de l'Occident européen, et toujours davantage secondée dans la préparation comme dans l'exploitation des débouchés par les techniques auxi-

liaires que sont l'étude des marchés et la publicité. Aux instituts spécialisés dans les enquêtes économiques et dans les sondages d'opinion, les entreprises, les organisations professionnelles du commerce demandent déjà, depuis quelques années, une quantité croissante de recherches sur les conclusions desquelles elles règlent, de façon de plus en plus confiante, leurs prévisions et leurs campagnes. Le nombre et la variation du nombre des acheteurs, classés par âge, par sexe et par catégorie sociale ; la nature de leurs besoins, l'objet de leurs préférences ; le montant de leurs ressources, l'affectation de leurs dépenses : autant de renseignements dont on se prémunit pour faire à bon escient les choix essentiels, tels que celui d'un débouché à l'exportation ou du lieu où établir un magasin, et même des choix particuliers, tels que celui de conditionnement des produits, par exemple, ou des arguments de vente. Ce qui est devenu nécessaire pour reconnaître les voies d'accès à un marché extérieur ou pour éclairer l'avenir du marché intérieur, n'est assurément pas de moindre utilité quand il s'agit de scruter les chances offertes à terme par un marché extérieur qui se transforme en marché intérieur.

Il y a donc chance que l'application du Traité de Rome incite les commerçants à développer l'usage des méthodes scientifiques d'investigation et de prévision, aussi bien ceux dont le souci sera de fortifier leurs positions traditionnelles devant l'éventualité d'une concurrence neuve qui viendrait les affronter sur place, que ceux dont l'ambition serait d'élargir leur activité en proportion des possibilités nouvelles. Or, le bureau d'études est, par définition, un critique précis, un conseiller pressant. A l'entreprise qu'il renseigne et qu'il oriente, il fournit des éléments de comparaison, il propose des modèles, il suggère des réformes, petites ou grandes, qui portent ou maintiennent l'organisation et la gestion au plus haut degré possible de rigueur, de lucidité, d'efficacité. Il sait se faire entendre, car il désigne immédiatement les conditions auxquelles seront écartés les risques et saisies les chances qu'il détecte ; il les désigne et il les suit. Il aide la publicité à choisir les supports, les thèmes, les temps appropriés aux diverses zones qu'elle visite ; avec les services de relations publiques, il échange constamment des avis. La Communauté économique n'est pas nécessaire au développement des efforts engagés, dans les six pays, pour le perfectionnement des méthodes commerciales ; mais dès qu'elle s'annonce et à mesure qu'elle pro-

gresse vers son accomplissement total, elle rend ces efforts deux fois et quatre fois plus opportuns.

Notons-le au passage : avec l'avènement d'un marché commun, s'amorce, dans le secteur d'activité que l'on dit « tertiaire », une relève de gens, de conceptions et de procédés. La garde descendante, c'est une part (seulement une part) de la grande armée administrative, composée d'officiels et de simples particuliers, qui, avec toutes les ressources d'arsenaux réglementaires amplement garnis, protège et défend les uns contre les autres les fiefs territoriaux et professionnels entre lesquels l'unité économique à venir est aujourd'hui morcelée. La garde montante, ce sont des équipes de conjoncturistes, d'ingénieurs en organisation, d'enquêteurs, de prospecteurs, de moniteurs professionnels, de techniciens en publicité et en « relations publiques » ; des formations plus récentes, incomplètes encore, non coordonnées, mais munies d'un matériel neuf et appelées à assurer, sur un terrain que la concurrence découvre peu à peu, le progrès des professions dont elles sont les auxiliaires.



Les perspectives ouvertes par le Traité de Rome sont larges, exaltantes, fécondes..., mais ce ne sont que des perspectives, et dont rien ne garantit que la réalisation sera de tout repos. En les imaginant, en supputant les chances qu'elles comportent pour son propre pays, aucun Européen de France ne saurait oublier les sages et malicieux avertissements de son vieux compatriote et ami le fabuliste. Qu'il compte déjà dans sa pensée tous les fruits de l'union, qu'il en emploie l'argent, l'investissant ici, le dépensant par là ; qu'il fonde un projet sur un autre et se représente les résultats du second comme emportant la réussite d'un troisième, c'est légitime, opportun et utile, à condition que cela n'engendre pas d'illusions trompeuses et ne provoque pas de faux mouvements. L'imaginative petite laitière de La Fontaine achetait un cent d'œufs, faisait triple couvée, élevait des poulets autour de sa maison, gagnait assez pour avoir un cochon et pour, le revendant, amener dans l'étable une vache et son veau. Le calcul était bon, la résolution courageuse, et Perrette aurait pu, avec le temps, devenir « la dame de ces biens » si, en sautant d'un enthousiasme prématuré, elle n'avait répandu son pot de lait et

sa fortune. Ce n'est pas l'enthousiasme qui menace de compromettre l'application du Traité, mais l'impréparation, l'indiscipline, la confusion des idées au milieu de laquelle les égoïsmes nationaux feraient prévaloir l'intrigue et l'obstruction.

Paul NAUDIN.

L'ADAPTATION DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE AU MARCHÉ COMMUN

La ratification du traité instituant une Communauté Européenne marque l'intention d'un changement profond dans l'orientation de la politique économique française.

La politique traditionnelle reposait sur la recherche de l'autosuffisance des marchés de la métropole et de l'Union française, appuyée par un protectionnisme remontant à près de trois générations et sans cesse accentué.

La politique nouvelle consiste à supprimer, dans l'intervalle d'une demi-génération, les restrictions quantitatives et les droits de douane à l'égard des partenaires du Traité et à établir avec ceux-ci et à l'égard des pays tiers, un tarif douanier commun qui, bien que relativement élevé, sera inférieur au tarif français actuel.

Cette véritable novation intervient à un moment critique. La France n'a plus de réserves de change. L'encaisse-or suffit à peine à gager les dettes extérieures. Les contingents, que la France avait supprimés moins vite et moins complètement que ses partenaires de l'O. E. C. E., dans le cadre de la convention de libération des échanges, sont intégralement rétablis. Cependant, le financement des importations indispensables à la marche de l'industrie est subordonné à l'obtention de nouveaux concours extérieurs. La récente et tardive dévaluation a, comme par le passé, enregistré la dépréciation de la monnaie sans préparer la stabilisation des prix.

On doit se demander, dans ces circonstances difficiles, quels sont les risques et les chances que l'établissement du marché commun offre à l'économie française et par quelles méthodes cette économie, mal préparée à la concurrence, pourra s'y adapter et puiser dans cette adaptation même, les forces d'une rénovation trop longtemps différée.

Les risques de l'opération sont liés à la structure traditionnelle de l'économie française, les chances à ses données nouvelles.

I. — LA STRUCTURE TRADITIONNELLE ET LES RISQUES

L'économie française n'est pas en état d'infériorité par rapport à l'économie de ses partenaires du marché commun, du fait *du volume et de la qualité des facteurs de production.*

Elle dispose d'une main-d'œuvre moins docile sans doute, mais capable d'initiatives. Les richesses naturelles sont abondantes : sol et climat dans l'agriculture, sous-sol de la métropole et des territoires d'outre-mer — celui-ci longtemps inexploré — position géographique favorable aux communications internes et internationales. L'accumulation du capital serait rapide, en raison de la propensité à l'épargne de la population, si elle n'était constamment contrariée par l'inflation.

C'est par la nature de ses institutions économiques, par la structure de l'appareil de production et de distribution que le poids économique de la France a marqué un recul depuis un demi-siècle, par rapport au poids, non seulement de ses voisins, mais des principaux Etats industriels du monde occidental, et que dans le moment présent, la réalisation du marché commun expose le pays à des risques.

Le trait fondamental de la structure économique française est *l'absence de mobilité des facteurs de production.* Il entraîne une disparité chronique entre les prix français et les prix étrangers et provoque un déficit chronique de la balance des paiements. Disparités et déficit ne sont pas corrigés par les dévaluations successives de la monnaie.

Dans les pays dynamiques comme les Etats-Unis ou l'Allemagne, la main-d'œuvre et les capitaux se déplacent rapidement de branche à branche ou de région à région sous l'effet de la concurrence.

La mobilité des facteurs oblige le producteur moyen dans chaque branche à aligner ses prix de revient sur ceux de ses concurrents les plus efficaces ou à se convertir vers d'autres activités. Elle permet au consommateur de comparer les produits en qualité et en prix.

La concurrence interne, comme aux Etats-Unis, ou internationale, comme en Allemagne, facilite *la conversion permanente des moyens de production.* Elle provoque un volume élevé d'investissements productifs ; elle fait une large place à la recherche

scientifique appliquée et à la formation continue de la main-d'œuvre.

En France, au contraire, la conversion est l'exception parce que la conservation des situations acquises est la résultante inévitable du protectionnisme généralisé.

Quelques exemples éclairent le processus de conservatisme économique.

***

L'agriculture française est caractérisée par une très grande disparité dans l'évolution technique et dans les rendements selon les régions. Les exploitations familiales comportent, dans les régions les moins évoluées, une utilisation extensive du sol, une dispersion excessive des cultures, une forte part d'autoconsommation. Ailleurs, la spécialisation et la culture intensive permettent l'obtention, pour certains produits, de rendements élevés.

Cependant, les rendements globaux, notamment pour le blé et le lait, sont inférieurs à ceux de l'Allemagne et de la Hollande. La productivité moyenne à l'hectare est moins élevée.

En fixant les prix de certains produits, tels que la betterave, les céréales, le vin à des niveaux très supérieurs aux prix mondiaux ou continentaux, en ne dispensant qu'un enseignement technique dérisoire, en ne modifiant pas l'organisation désuète de la commercialisation des produits du sol, les pouvoirs publics retardent la disparition ou la conversion des exploitations extensives, polyculturales et autoconsommatrices et empêchent la masse des consommateurs de bénéficier des prix plus bas que pourraient supporter les exploitations intensives et spécialisées.

Les exploitants les mieux placés préfèrent écouler avec de larges profits leur production sur le marché national. Les excédents de production sont tantôt dénaturés (distillation du vin, et de la betterave), tantôt vendus aux cours mondiaux (blé), l'Etat supportant la différence de cours.

L'agriculture française dans ce cadre économique, ne conquiert pas de débouchés extérieurs permanents. La balance commerciale agricole est fortement déficitaire.

***

La cherté des produits agricoles se répercute sur les *salaires industriels*. La répercussion est plus forte en France que dans

d'autres pays, à cause des habitudes de la consommation. L'ouvrier français consacre la moitié de son budget à l'alimentation et une part réduite à son loyer. Toute hausse des denrées alimentaires entraîne une pression sur les salaires. Mais la mauvaise organisation des marchés et la structure dispersée du commerce alimentaire font que les prix à la consommation montent souvent sans que varient les prix à la production. Le fait s'est observé au cours des tous derniers mois. Le commerce alimentaire s'est « ajusté » à la dépréciation externe de la monnaie. Certes, l'attitude passive du consommateur devant le détaillant — qui contraste avec l'attitude combative du salarié devant l'employeur, mais qui procède de la même ignorance économique — explique en partie ce phénomène haussier des prix alimentaires. Mais le régime fiscal, qui favorise l'artisanat et la petite entreprise, porte aussi une part de responsabilité.

***

Conservation de l'artisanat et opposition à un taux normal des loyers, expliquent une autre rigidité de l'économie française, l'insuffisance de logements. La *construction* est chère parce qu'artisanale. Elle n'est rentable qu'avec la subvention de l'Etat. Aussi, construit-on peu et par petits paquets. Le manque de logements est un obstacle aux transferts de main-d'œuvre vers des activités plus rentables. Un obstacle tel que les nouvelles localisations industrielles sont parfois déterminées par l'existence d'une main-d'œuvre logée plutôt que par la prise en considération de facteurs proprement techniques d'abaissement du prix de revient. L'industrie du bâtiment, dispersée dans sa structure, et limitée dans ses débouchés, n'apporte pas à d'autres branches, notamment à la métallurgie et aux matériaux de construction, le volume d'activité qui serait générateur de standardisation et de bas prix.

***

Comme dans l'agriculture et pour les mêmes raisons de protection, on observe dans la plupart *des branches industrielles*, de très grands écarts de prix de revient d'une entreprise à l'autre. Avec le même résultat que l'entreprise la mieux placée réalise de larges profits sur le marché national, tandis que l'entreprise marginale n'est pas contrainte à se convertir ou à disparaître.

Aussi, l'exportation est-elle le fait non des « gros bataillons », mais d'une petite cohorte d'entreprises très puissantes ou très spécialisées. Il n'est pas surprenant que la France exporte beaucoup de matières premières (55 %), peu de produits fabriqués (34 %), alors qu'en Allemagne les proportions respectives sont de 19 % et de 75 %. Le pourcentage des exportations de produits fabriqués diminue depuis 1929. Ce sont là des signes d'une disparité permanente entre les prix industriels français et étrangers.

On s'étonne que l'expansion de l'industrie chimique, considérable dans le monde entier, soit moins prononcée en France — compte tenu cependant de certaines réalisations remarquables — que dans d'autres pays européens. C'est ainsi que la Hollande exporte des superphosphates triples et non pas la France, alors que la matière première vient d'Afrique du Nord.

L'explication réside dans le cadre protectionniste général et aussi dans la politique de production et de prix de la branche. Au lieu d'anticiper sur des perspectives d'exportation, les sociétés ont tendance à ne construire de nouvelles unités pour les produits de base, que lorsque la capacité de production apparaît nettement inférieure aux besoins du marché national. Comme les principales sociétés entendent avoir une gamme assez complète de fabrications, les décisions d'investissements portent souvent sur des unités inférieures au standing international, donc à prix de revient élevé.

Par ailleurs, il est fréquent de pratiquer la péréquation des prix des produits de base nationaux et des prix des mêmes produits importés, c'est-à-dire, d'élever les premiers à la hauteur des seconds à la suite d'une majoration des droits de douane ou d'une dévaluation. Il en résulte que l'industrie nationale est rarement en mesure d'exporter des produits élaborés à partir de produits importés.

La balance commerciale de la chimie est déficitaire, alors, que compte tenu des ressources, elle devrait être excédentaire.

***

Au déficit de la balance des marchandises, s'ajoute le déficit de la *balance des « invisibles »*. Un poste est particulièrement révélateur parce qu'il est lié au progrès technique et à la compression des prix de revient : celui des brevets qui reflète les

résultats de l'application de la recherche scientifique à l'industrie. La balance française des brevets est déficitaire. Un autre poste influe sur le prix net payé par les importateurs ou réglé aux exportateurs : le fret. On sait que l'armement français est plus cher que ses concurrents. Enfin, la balance touristique traduit assez fidèlement le rapport entre le coût de la vie en France et dans les pays voisins : elle est déficitaire au cours des dernières années.

⁂

Un autre facteur de hauts prix réside dans *l'importance des disparités régionales* et dans *les excès de la centralisation.* On connaît la congestion démographique de la région parisienne et le dépeuplement de nombreuses provinces, la concentration de l'industrie autour de Paris, dans le Nord et dans l'Est, l'inégal niveau technique de l'agriculture au nord et au sud de la Loire. On commence à percevoir que la concentration démographique et industrielle et l'inégalité agricole sont provoquées, dans une large mesure, par la centralisation administrative, qui consiste à prendre toutes les décisions au sommet, à l'échelon des ministères, et à retirer toute délégation de pouvoir à la base, à l'échelon des services régionaux et départementaux. La centralisation des leviers de commande économique, tant dans le secteur nationalisé que dans le secteur privé, découle de ces excès. Mais on ne mesure pas assez que ce processus est onéreux pour la collectivité nationale, qui supporte à la fois le coût de la congestion dans la région parisienne (par exemple le déficit des transports en commun) et le coût du dépeuplement (par exemple, le sous-emploi des fonctionnaires dans les zones à faible densité). Ce processus est aussi un facteur de stagnation économique, car les écarts de rendements industriel et agricole selon les régions conduisent les Pouvoirs publics à fixer ou à accepter de nombreux prix de façon à faire vivre le producteur à faible rendement, mais sans créer les conditions propres à le faire progresser.

⁂

La contagion des hauts prix se manifeste non seulement dans les divers secteurs économiques de la métropole, mais dans la plupart *des territoires de la zone franc* soudés à la métropole par

des préférences tarifaires et séparés des pays tiers par des contingents. Les produits coloniaux minéraux et végétaux sont vendus en France au-dessus des cours mondiaux ; les excédents de production s'exportent difficilement. Les surprix français sont donc un obstacle au développement des pays d'Outre-mer.

⁂

La zone franc est une zone de hauts prix. Elle l'est d'une manière chronique grâce à l'appui mutuel que se prêtent le protectionnisme externe des pouvoirs publics et le protectionnisme interne des professionnels, grâce à des coalitions variables dans leur composition, mais également puissantes pour défendre telle ou telle situation acquise, c'est-à-dire immobiliser tel ou tel facteur de production. L'immobilité n'est pas totale, car il faut importer et régler le déficit variable dans son montant, mais chronique lui aussi, de la balance des paiements courants.

L'histoire économique française depuis quarante ans est celle des expédients successifs utilisés pour le règlement des comptes extérieurs tout en différant les réformes de structures intérieures.

Trois méthodes sont employées successivement ou simultanément : la liquidation des avoirs français à l'étranger, le recours à l'aide extérieure sous forme de prêts ou de dons, la dévaluation. Entre les deux guerres, la France vit sur son capital de placements ; il est dissipé. Après la seconde guerre, elle vit sur l'aide américaine directe ou indirecte ; l'ère des dons est terminée. Pendant toute la période considérée, elle glisse de dévaluation en dévaluation.

La dégradation monétaire consécutive à l'inflation des coûts et des prix est une constante de la politique française. La valeur du franc exprimé en dollars est au cours officiel à 8 % de la valeur de 1938 alors que celle de la livre est de 57 %.

Mais il s'agit toujours de *dévaluation sans douleur. La dévaluation ne corrige pas la disparité des prix parce qu'elle ne s'accompagne pas de la correction des coûts de production et de distribution.*

Dès lors, le déficit chronique de la balance des paiements courants n'est atténué que pendant quelques mois ou au plus quelques années par l'amputation monétaire. Les diverses catégories

socio-professionnelles obtiennent l'une après l'autre, des ajustements de salaires et de prix, le déséquilibre entre l'offre et la demande globales réapparaît et le cycle recommence : disparités de prix, déficit des paiements, inflation, dévaluation.

*
**

Une première conclusion se dégage de l'analyse sans fard des cadres de l'économie française. *Si cette structure traditionnelle est maintenue, le démantèlement de la protection comporte des risques indéniables.* Dans une *optique statique*, dans le maintien de la rigidité des facteurs de production, les dangers dénoncés par les adversaires du traité sont réels : pénétration en France des produits industriels et agricoles moins chers de nos partenaires, ralentissement des exportations à destination des pays du marché commun, aggravation du déficit des paiements, chômage.

Il en va tout autrement dans une *optique dynamique* que les responsables de la politique économique sont bien obligés de considérer en fonction des données nouvelles de l'économie française.

II. — LES DONNÉES NOUVELLES ET LES CHANCES

Les données nouvelles sont au nombre de trois : la pression démographique, les ressources énergétiques, le comportement psychologique.

Il s'y ajoute les incidences matérielles et psychologiques de la création progressive d'un large marché et le jeu des mesures spéciales destinées à tenir spécialement compte de la situation de la France.

*
**

Une cause de mobilité inéluctable est introduite dans le jeu des facteurs de production : l'accroissement rapide de la population succédant à un siècle de stagnation. Sous l'effet du véritable « investissement démographique » que constituent les allocations familiales, la population en âge scolaire passe de 8 millions en 1946 à 9 millions en 1954 ; elle sera de 10 millions en 1970. Il lui faut des maîtres et des écoles ; le budget de l'éducation nationale

éclate. La population en âge de travailler augmentera à partir de 1960. Il lui faudra trouver des emplois. *Pas de plein emploi sans investissements productifs.*

Une autre cause de mobilité résulte de la découverte et de l'exploitation de nouvelles ressources énergétiques dans la métropole (uranium, pétrole, gaz naturel, charbon) *et dans les pays d'outre-mer* (fer, métaux non-ferreux, pétrole, gaz naturel, énergie hydraulique). *Pas de mise en valeur de ces ressources sans investissements massifs.* Or, cette mise en valeur est nécessaire parce que le déficit de la balance des paiements résulte entre autres de l'accroissement rapide des importations d'énergie et de matières premières.

Enfin, les gouvernements n'ont pas fait obstacle à l'accroissement récent des importations d'énergie parce que celles-ci favorisent l'expansion de la production, elle-même génératrice de hauts salaires. *L'expansion devient populaire avec la hausse des salaires réels.* Patrons et ouvriers commencent à ne plus la redouter, sans savoir encore que pour être saine elle suppose une réforme des structures.

Pour que l'expansion se poursuive sans inflation ni dégradation monétaire, il est nécessaire d'exporter davantage de produits agricoles et de produits manufacturés afin de payer les importations obligatoires d'énergie et de matières premières.

La France est plus dépendante de l'étranger par son récent essor et par la nécessité de le poursuivre. Une exportation accrue exige des efforts d'adaptation interne, qui sont examinés plus loin et des débouchés nouveaux, qui résultent précisément du marché commun.

⁂

La reconstitution entre six pays de l'Europe continentale, *d'un marché de 160 millions d'habitants* (soit 6 % de la population mondiale jouissant de 12 % environ du revenu mondial) basé sur une véritable communauté d'intérêts :

— *assurera* par des spécialisations appropriées aux capacités *de chacun des participants, l'abaissement des prix de revient de certaines industries existantes et en voie d'expansion,* telles que la chimie, l'automobile, l'aéronautique civile, les machines-outils, le cinéma, l'électronique, dont le taux de production est inférieur à l'optimum dans des marchés nationaux étroits ;

— *accélérera le développement d'activités nouvelles* telle que l'énergie atomique *et la diffusion de procédés nouveaux* de fabrication tels que l'automation, activités et procédés qui requièrent les capitaux et les débouchés d'un large marché.

Si la France est moins bien placée que l'Allemagne pour la chimie et les machines-outils, elle est sans doute à égalité dans l'automobile et l'électronique ; elle est certainement en avance pour l'aéronautique et l'énergie atomique.

La France bénéficiera dans ces divers domaines de possibilités d'abaissement de prix de revient et de chances de développement que ne lui offre pas la seule zone franc.

Mais à côté des avantages généraux et en quelque sorte mécaniques résultant de l'ampleur du marché, *l'obligation de la confrontation et la dégressivité de la protection selon un calendrier préétabli constituent pour les chefs d'entreprise un stimulant puissant.*

Il devient nécessaire de comparer les prix de revient, d'analyser les procédés de fabrication, d'investir dans la recherche et dans les équipements, de prospecter les clients potentiels, de jauger la force de pénétration, donc la qualité intrinsèque et le prix de vente de chaque produit.

Ce renversement d'optique oblige à combattre le concurrent à armes égales et à servir le consommateur dans un marché ouvert au lieu de le mépriser dans un marché fermé.

⁂

L'expérience de la *Communauté Charbon-Acier* illustre les bienfaits de cette confrontation. Le rendement des charbonnages de France a augmenté plus vite que celui des charbonnages allemands. La métallurgie française a procédé à des concentrations et à des investissements sans précédents. Les échanges se sont développés plus rapidement que la production, au bénéfice mutuel des partenaires.

Avec la *Communauté Economique,* l'abaissement des barrières douanières et l'élargissement des contingents ne sont pas quasi immédiats comme avec la C. E. C. A., mais échelonnés sur une quinzaine d'années. *Des mesures de sauvegarde* introduites dans le traité et ses annexes, sont destinées à protéger certains secteurs de l'économie française et à corriger certains éléments des dispa-

rités de prix : élaboration d'une politique agricole commune dans un cadre strictement réglementé, harmonisation des législations sociales, écoulement des productions des territoires d'outre-mer, reconnaissance du droit de maintenir l'aide à l'exportation et les taxes à l'importation tant que l'équilibre de la balance des paiements courants n'est pas restaurée.

Autant de dispositions qui réduisent les risques d'une confrontation brutale, qui facilitent le passage de structures malthusiennes à des structures progressives à la condition toutefois qu'il existe une volonté de réforme.

Il reste à définir les méthodes de l'adaptation nécessaire de l'économie française au marché commun.

III. — LES MÉTHODES D'ADAPTATION

Le principe directeur de la politique économique consiste à *provoquer, par une plus grande mobilité des facteurs de production, le rétablissement durable de l'équilibre de la balance des paiements courants.*

Pour vendre davantage et acheter moins de marchandises et de services à l'extérieur, il convient de conjuguer l'action de l'Etat et celle des agents économiques, producteurs et consommateurs.

A l'Etat, il appartient de modifier l'orientation économique générale, de développer la formation professionnelle et économique, d'effectuer une décentralisation véritable de l'organisation administrative du pays.

Aux chefs d'entreprises, il appartient de mettre en œuvre les moyens pratiques d'affronter la compétition interne et internationale.

Enfin, l'action simultanée des pouvoirs publics et des agents économiques doit tendre à modifier la répartition du revenu national entre la consommation publique et privée d'une part, l'investissement d'autre part.

⁂

L'orientation économique générale doit s'inspirer du simple bon sens : *encourager les branches de production qui répondent*

aux besoins actuels et prévisibles de la consommation des ménages et des entreprises.

Cette notion est cependant perdue de vue. On a maintes fois dénoncé le contre-sens de la *politique agricole* qui consiste à favoriser, à coup de subventions directes ou indirectes, les productions excédentaires de denrées dont la consommation décroît du fait de l'élévation du niveau de vie et des changements d'habitudes, comme le blé et le vin, alors qu'il faudrait encourager les denrées demandées dans toute l'Europe, comme la viande (les prix français à la production sont voisins de ceux de nos partenaires, et l'intensification fourragère présente des possibilités d'accroître les rendements), et les fruits et légumes (la qualité des produits français s'imposera si les arboriculteurs acceptent une discipline professionnelle et si la commercialisation est judicieusement organisée). A cet égard, la réduction du prix du blé en août dernier a été insuffisante pour corriger l'orientation actuelle.

La *politique industrielle* doit tendre à valoriser les matières premières par incorporation de travail national. En effet, la transformation des matières premières exportées fait vivre un ou deux millions d'ouvriers à l'étranger, tandis qu'une partie de la population active française souffre de sous-emploi. Des investissements dans la chimie du méthane, du soufre et du pétrole éviteraient certaines importations et permettrait de conquérir des marchés extérieurs. Il en serait de même dans l'industrie des fibres synthétiques. Le groupe des industries mécaniques et électriques pourrait devenir plus largement exportateur. Enfin, la modernisation de l'industrie du bâtiment aurait un effet indirect sur le commerce extérieur en augmentant la mobilité de la main-d'œuvre.



Les progrès dans ces diverses branches seront d'autant plus rapides qu'une *formation professionnelle* adéquate aura paré à la pénurie d'ingénieurs et de techniciens. Cette observation vaut également pour l'agriculture. Il est à remarquer que la formation professionnelle assainira aussi le *secteur tertiaire* beaucoup trop encombré, la main-d'œuvre scolarisée, mais non qualifiée, ayant tendance à y tenter sa chance, ce qui majore le coût de la distribution sans accroître les services rendus aux consommateurs.

La formation professionnelle doit être complétée par une *formation économique générale*, plus ou moins approfondie selon les responsabilités de chacun dans le cycle de la production.

Sans un minimum de connaissances économiques, l'orientation générale préconisée par les Pouvoirs publics ne sera comprise ni par les chefs d'entreprises et leurs collaborateurs, ni par la masse des salariés et des consommateurs.

⁂

Orientation économique et formation professionnelle ne peuvent faire l'objet de mesures uniformes à travers tout le territoire national. Leurs applications doivent tenir compte des données locales et être confiées aux élites régionales. *Il n'est pas d'expansion saine sans décentralisation administrative et économique.* Or la politique régionale commence à peine à entrer dans les mœurs. La législation nouvelle (agrément des Comités d'action, création de sociétés de développement et de sociétés d'équipement, élaboration de programmes d'action) n'a pas encore d'influence profonde. Elle ne freine que fort peu le rythme de croissance démographique et industriel de la région parisienne (dont la population augmente de 400 000 habitants depuis 1954). Elle comporte une insuffisance de moyens financiers, un éparpillement des structures et une grande timidité dans la délégation des pouvoirs, par comparaison avec les organismes de mise en valeur créés aux Etats-Unis et en Italie (Tennessee Valley Authority, Cassa del Mezzogiorno). Le département est une circonscription trop petite pour traiter les problèmes d'expansion posés par l'économie contemporaine. Les administrations le pressentent et éprouvent le besoin de constituer des échelons régionaux dont les circonscriptions se chevauchent au point de paralyser les liaisons horizontales nécessaires. *La création de régions administratives s'impose pour amorcer la décentralisation économique,* et notamment pour engager une action cohérente en matière d'équipements d'infrastructure. A titre d'exemple, la politique portuaire et la politique de l'eau industrielle ne peuvent s'exécuter correctement dans le cadre départemental. Le cadre régional dégagera des élites aux vues plus larges, capables d'un civisme réfléchi. Il donnera à ces élites des responsabilités analogues à celles qu'exercent les dirigeants économiques d'un Land allemand ou d'une province italienne.

⁂

Déjà, l'action régionale fait prendre conscience aux chefs d'entreprise de problèmes qui débordent leurs préoccupations quotidiennes. L'exportation, bien plus que la vente sur le marché national protégé, les oblige à concevoir une politique à long terme et à la poursuivre avec détermination. Cependant, les risques de l'exportation au sein du marché commun, relativement protégé, auprès de clients dont les pratiques commerciales et financières sont assez proches des pratiques françaises, sont moindres que les risques courus sur des marchés extra-européens.

L'objectif à atteindre consiste à *faire accéder un grand nombre d'entreprises nouvelles au rang d'exportateurs de produits manufacturés.* L'expérience prouve que le régime de la subvention prolonge des courants que les écarts de prix feraient disparaître, mais sans susciter de vocation d'exportateur.

Il n'y a pas d'exportation nouvelle sans information sur les prix de revient et sur les marchés. Certaines entreprises sont concurrentielles sur certains marchés et pour certains produits ; elles peuvent ne pas le savoir. D'autres entreprises pourraient devenir concurrentielles, à la condition d'adapter leur technique de production ou leur système de commercialisation. D'autres enfin sont nettement éloignées du niveau de la compétition internationale.

Exporter, c'est investir. Le premier investissement est celui de l'information. Les études de marché doivent être conduites avec précision, étant donné la multiplicité des spécifications dans les biens d'équipement, la multiplicité des produits dans les biens de consommation et la variété des catégories socio-professionnelles de consommateurs. Lorsqu'une entreprise a trouvé le ou les produits qu'elle peut vendre à une catégorie déterminée d'usagers dans un pays donné, il lui reste à procéder aux adaptations nécessaires, c'est-à-dire à *ajuster le prix de revient au prix de vente.* Cet ajustement, qui s'effectue *après* et non avant l'étude de marché, revêt diverses formes : l'équipement, la spécialisation, la création d'un service exportation, l'association ou la fusion d'entreprises.

Pour alléger le coût d'un service exportation, les entreprises moyennes auraient intérêt à se grouper par branche professionnelle et par région, afin de constituer des *sociétés de services* susceptibles de faire ou de faire faire les études de marché, d'ins-

taller des représentants à l'étranger et de conseiller les chefs d'entreprise sur les caractéristiques des articles destinés à l'exportation.

Exporter, c'est progresser. L'effort technique, commercial et financier permet à l'entrepreneur de s'adapter constamment aux goûts du consommateur. Il entraîne une conversion permanente, il engendre la mobilité des facteurs de production.

***

Stimuler certaines branches de la production industrielle ou agricole, former les hommes, décentraliser les administrations, préparer les entreprises à l'exportation, *toutes les actions destinées à rétablir la balance des paiements courants se traduisent en définitive par des investissements.*

On sait que les ressources dont dispose la communauté nationale sont mesurées par le produit national brut augmenté des importations et diminué des exportations, et qu'elles se répartissent entre la consommation publique, la consommation privée et les investissements.

Au cours des deux dernières années, c'est l'accroissement massif des importations qui a permis de satisfaire aux exigences de la consommation publique et privée. Les bénéfices des entreprises ont été distribués davantage sous forme d'augmentation de salaires que sous forme d'investissements destinés à comprimer les prix et à rendre l'économie compétitive.

Réformer la structure de l'économie et rétablir la balance des paiements exigent :

— *une modification dans l'origine et dans le volume des ressources disponibles,* à savoir la réduction des importations ; des dispositions sont déjà prises à cet effet ;

— *une modification dans l'emploi des ressources,* à savoir l'accroissement des investissements et la réduction de la consommation (notamment des dépenses improductives du budget et des dépenses somptuaires des particuliers, génératrices de sorties de devises).

Autrement dit, la poursuite à long terme d'une politique d'expansion saine et non pas basée sur l'inflation, doit être préparée à court terme par une politique de restriction de la demande intérieure.

Si l'objectif de cette dernière politique est de favoriser les investissements, encore faut-il *investir à bon escient*, c'est-à-dire procéder non seulement à des études techniques, mais à des études économiques préalables.

Il faut *investir dans des productions exportables aux prix mondiaux*, sinon l'Etat sera contraint de recourir à nouveau à des pratiques discriminatoires, telles que subventions et garanties de prix, contraires à l'esprit du Traité sur le marché commun. En d'autres termes, *la sélection des investissements doit s'effectuer rigoureusement en fonction des coûts de production, afin de combler la disparité entre les prix français et les prix étrangers.*

IV. — CONCLUSION

En vérité, les problèmes économiques qu'affronte la France sont posés par la rigidité de ses structures. La perspective de l'élargissement du marché l'oblige à les considérer dans un esprit réaliste.

Il est faux d'affirmer que l'on peut faire une expansion saine avec des structures malthusiennes, dans une zone de hauts prix, sans conquêtes de débouchés nouveaux.

Mobilité des facteurs de production, exportations, investissements, réduction, pour un temps de la consommation publique et privée, tels sont les impératifs d'une politique économique que les Français mal informés, sont mal préparés à accepter et qui est pourtant nécessaire.

Caillaux réclamait la « grande pénitence » au lendemain de la première guerre mondiale. Nos partenaires du marché commun l'ont pratiquée entre 1945 et 1949, les uns de leur plein gré, comme la Belgique et la Hollande, les autres par la force des circonstances, comme l'Allemagne. La France l'a refusée. Elle n'a fait que reporter les échéances. Certes, l'austérité que l'on recommande n'est pas la misère : le progrès technique est plus rapide aujourd'hui qu'en 1920 ou en 1945 ; les ressources en énergie et en matières premières de l'Afrique aideront à rétablir la balance des comptes, si une solution politique est trouvée en Algérie ; le marché commun répartit l'effort d'adaptation sur quinze ans.

Mais encore faut-il prendre conscience du choix qui s'impose à

tous les responsables de l'économie française : l'acceptation ou le refus, plus ou moins déguisé, des réformes.

Refuser les réformes en invoquant, avec plus ou moins de bonne foi, *les clauses de sauvegarde,* est une attitude conforme à la lettre, mais non à l'esprit du Traité, conforme, hélas, à la politique de facilité des dernières décades. Elle signifie, à terme, la fin de l'expansion, la baisse du niveau de vie, le chômage, *cependant que le marché commun se fera entre nos partenaires qui en tireront les avantages d'abaissement des coûts de production et de développement des échanges.* Les disparités de prix entre la France et les cinq pays, loin de s'atténuer, s'accentueront ; l'adaptation sera différée et rendue plus difficile.

Accepter les réformes graduelles dans l'esprit du marché commun, c'est l'accent mis sur l'investissement et non sur la consommation ; c'est ensuite, grâce à des concours extérieurs d'autant moins mesurés que la détermination des Français sera plus ferme, la reprise d'une expansion sur des bases saines, le plein emploi d'une population plus nombreuse, la France présente sur tous les grands marchés.

Les réformes nécessaires sont sensiblement les mêmes, avant et après la ratification du Traité, mais c'est dans le cadre d'une union qui vivra par son esprit communautaire, que la France fera l'apprentissage, le moins dommageable dans l'immédiat et le plus bénéfique à terme, de la concurrence internationale.

Guy DE CARMOY.

LES PROBLÈMES DE L'AGRICULTURE

En principe, l'agriculture est soumise par le Traité aux mêmes règles que les autres activités : « Le marché commun s'étend à l'agriculture et au commerce des produits agricoles » (art. 38, alinéa 1). Mais ce principe reçoit des limitations dans le même temps qu'il est posé : « Sauf dispositions contraires des articles 39 à 46 inclus, les règles prévues pour l'établissement du marché commun sont applicables aux produits agricoles » (art. 38, alinéa 2). C'est l'existence de ces dispositions spéciales qui constitue l'une des originalités du Traité.

Il est d'abord prévu que les Etats membres peuvent s'entendre pour établir une organisation commune des marchés qui ressemblera comme une sœur jumelle à celle qui existe aujourd'hui dans chacun d'eux : « réglementations des prix, subventions tant à la production qu'à la commercialisation des différents produits, systèmes de stockage et de report, mécanismes communs de stabilisation à l'importation ou à l'exportation » (art. 40, alinéa 3). La seule condition posée est (art. 40, alinéa 1er) que ces moyens visent « à atteindre les objectifs prévus à l'article 39 », ces objectifs étant : « accroître la productivité de l'agriculture — assurer un niveau de vie équitable à la population agricole — stabiliser les marchés — garantir la sécurité des approvisionnements — assurer des prix raisonnables dans les livraisons aux consommateurs. »

Il y a plus ; sans avoir besoin d'attendre cette organisation commune, chaque Etat membre se voit reconnaître, par l'article 44, le droit de prendre, de sa propre autorité, des mesures de sauvegarde : « Au cours de la période de transition, pour autant que la suppression progressive des droits de douane et des restrictions quantitatives entre les Etats membres est susceptible de conduire à des prix de nature à mettre en péril les objectifs fixés à l'article 39, il est permis à chaque Etat membre d'appliquer pour certains produits, d'une façon non discriminatoire et en

remplacement des contingents, dans une mesure qui n'entrave pas l'expansion du volume des échanges prévu à l'article 45, § 2, un système de prix minima au-dessous desquels les importations peuvent être : soit temporairement suspendues ou réduites, soit soumises à la condition qu'elles se fassent à un prix supérieur au prix minimum fixé pour le produit en cause » (art. 44, alinéa 1er).

Cependant, des précautions sont prises pour empêcher tout arbitraire dans la fixation de ces prix minima ; le Conseil de la Communauté détermine des critères objectifs pour leur établissement, et si, pendant les trois premières années, ces critères doivent être déterminés à l'unanimité, à partir de la dernière étape, le Conseil, statuant à la majorité, peut modifier les prix minima fixés par les Etats membres (art. 44, alinéas 3, 4 et 5).

Sont, par ailleurs, à signaler trois dispositions qui peuvent à l'application se révéler très importantes :

— emploi de la technique du contrat à long terme, si largement utilisée par la Grande-Bretagne, pour organiser les échanges entre Etats membres, tant que les organisations nationales de marché n'auront pas fait place à des organisations communes (art. 45, alinéa 1er) ;

— possibilité pour les Etats membres de recourir à des importations extra-européennes de matières premières destinées à la fabrication de produits qui seront exportés en dehors de la Communauté en concurrence avec les producteurs de pays tiers (art. 45, alinéa 3) ;

— droit d'établissement dans tout pays de la Communauté reconnu à chaque citoyen d'un pays membre (art. 52). Sont spécialement prévues par l'article 54, alinéa 2, paragraphe *e* « l'acquisition et l'exploitation de propriétés foncières situées sur le territoire d'un Etat membre par un ressortissant d'un autre Etat membre, dans la mesure où il n'est pas porté atteinte aux principes établis à l'article 39, paragraphe 2 ». Ce dernier paragraphe est ainsi rédigé : « Dans l'élaboration de la politique agricole commune et des méthodes spéciales qu'elle peut impliquer, il sera tenu compte : *a*) du caractère particulier de l'activité agricole, découlant de la structure sociale de l'agriculture et des disparités structurelles et naturelles entre les diverses régions agricoles ; *b*) de la nécessité d'opérer graduellement les ajustements opportuns ; *c*) du fait que dans les Etats membres, l'agriculture

constitue un secteur intimement lié à l'ensemble de l'économie » (1).

I. — LA SITUATION ACTUELLE : PRODUCTIONS ET ÉCHANGES DES ÉTATS MEMBRES

Les travaux préparatoires ont permis de faire apparaître un fait essentiel sur lequel nous avions déjà attiré l'attention (1) et que les partisans du Pool Vert s'efforçaient, avec une naïveté désarmante, de cacher : les pays européens arrivent à peu près à produire dès maintenant leur propre nourriture ; ils ne sont sérieusement déficitaires que si l'on y range la Grande-Bretagne ; or celle-ci a manifesté si clairement sa volonté de ne pas participer à une organisation continentale qu'il est devenu utopique de la comprendre systématiquement dans de tels calculs.

Cette situation va commander la politique agricole de la Communauté ; il est donc nécessaire de l'exposer avec quelques détails, d'autant qu'elle comporte des nuances qui ne sont pas sans intérêt pratique.

§ I. — **Céréales**

La production totale des céréales a été, pour les années 1955-56, de 46,5 millions de tonnes (26,5 pour les céréales panifiables, 20,1 pour les céréales fourragères). Elle s'est révélée insuffisante pour satisfaire les besoins et il a fallu importer 7,7 millions de tonnes (3,2 pour les céréales panifiables, 4,5 pour les céréales fourragères).

L'indice d'auto-suffisance a été le suivant pour la période qui va des années 1953-54 aux années 1955-56 :

	Ensemble des céréales	Céréales panifiables	Céréales fourragères
Ensemble des 6 pays	87	92	80
République Fédérale Allemande	74	73	75
Belgique-Luxembourg	48	53	44
France	108	119	95
Pays-Bas	42	46	40
Italie	94	92	95

(1) Nous avons déjà essayé d'analyser les problèmes posés par une intégration agricole européenne dans deux articles : *Revue d'Economie Politique* (Nov. Déc. 1951), *Revue Economique* (Sept. 1953).

Ce sont la Belgique et les Pays-Bas qui présentent le degré d'auto-suffisance le plus bas, mais c'est l'Allemagne qui, par suite du volume de sa population, constitue le plus gros importateur. La part de chacun des pays dans les importations de céréales, pour la période 1954-55 où elles ont atteint un total de 11 millions de tonnes, a été, pour cette période, la suivante :

République Fédérale Allemande	43,4 %
France	6,8
Pays-Bas	24,0
Belgique-Luxembourg	17,5
Italie	8,3

Certains facteurs de complication doivent être notés (1). Tous les blés ne se valent pas. La fabrication du « bon pain » exige un certain pourcentage de « blé de force » dont les variétés prospèrent peu en Europe et qu'il faut faire venir de l'extérieur, en particulier du Canada. Les « bonnes pâtes alimentaires » exigent du « blé dur » qui ne pousse que dans les régions chaudes et sèches du bassin méditerranéen et que l'Europe achète surtout à l'Afrique du Nord. L'Allemagne, qui maintient le prix à la production du seigle à un niveau voisin de celui du blé, vient de développer ses exportations de cette céréale vers les pays de l'Europe orientale. Grâce à un réseau de minoteries bien équipées, elle a supprimé toute importation de farine de blé et, au contraire, en exporte à destination de la Hongrie, de la Pologne, du Liban et de la Libye.

Si le bilan final se clôt par un déficit qui exige des importations venant de l'extérieur, on peut se demander si les pays excédentaires comme la France écoulent actuellement leurs surplus dans les autres pays de la Communauté. La situation est la suivante : « Plus de la moitié des importations de blé sont venues de la zone dollar, les principaux fournisseurs étant le Canada pour la Belgique et l'Italie et les Etats-Unis pour les autres pays. Toutefois, l'Argentine a été le principal fournisseur de l'Italie et a pris une place importante sur le marché allemand. En matière de céréales fourragères, les Etats-Unis sont le principal fournisseur, suivis de près par l'Argentine qui occupe la première place dans les importations de l'Allemagne, de l'Italie et de la France. Un tableau qui réunit les données sur les deux grands secteurs du commerce des céréales montre que les pays du Marché Commun reçoivent

(1) *Les produits agricoles et le marché commun européen.* F. A. O. Rome, 1957.

les deux tiers de leurs importations en céréales des principaux exportateurs non-européens, alors que leurs partenaires commerciaux de la Communauté ne leur en fournissent que le septième » (1).

§ 2. — Sucre

Les statistiques concernant ce produit, que l'élévation générale des niveaux de vie doit faire ranger parmi les produits de base, sont assez difficiles à interpréter, ou, du moins, les variations capricieuses de la consommation, conjuguées avec celles de la production, aboutissent à des bilans dont le solde change de sens d'année en année.

Ernst Engel (2) estime que la production, malgré les progrès accomplis depuis 1939, ne couvre pas encore les besoins. Ceux-ci peuvent être évalués à 5,1 millions de tonnes de sucre blanc, et ne peuvent être entièrement satisfaits que par une importation de 0,55 million de tonne. Les importateurs sont l'Allemagne et les Pays-Bas ; les fournisseurs possibles sont la France, la Belgique et l'Italie, mais, en cas de mauvaise récolte, ces derniers pays doivent eux-mêmes importer.

Si l'on se réfère aux chiffres annuels, on obtient le tableau suivant (3) (en millions de tonnes, pour l'ensemble des six pays) :

	Production	Consommation	Importations	Exportations	Importations nettes (—) Exportations nettes (+)
1950/51	3.624	3.934	1.167	672	—495
1951/52	3.305	3.748	1.275	622	—653
1952/53	3.064	3.722	986	560	—426
1953/54	4.247	3.974	584	680	+ 96
1954/55	4.194	4.062	844	948	+104
1955/56	4.424	4.201	872	868	— 4
1956/57	3.778	4.409	1.292	735	—557

(1) *Les produits agricoles et le marché commun européen, op. cit.*, p. 4 et 5. Cf. « La France n'a pas trouvé son principal débouché pour le blé tendre dans les pays du Marché Commun et a dû compter davantage sur d'autres Etats d'Europe Occidentale (Royaume-Uni, Danemark, Suisse). La plupart de ses exportations d'orge, néanmoins, ont été destinées aux pays de la communauté. » (*idem*, p. 3).

(2) *Die Agrarwirtschaft im Gemeinsamen Markt* par Ernst Engel., *op. cit.*, p. 52.

(3) *Die Agrarwirtschaft im Geminsamen Markt, op. cit.*, p. 109 et110.

Ainsi, les excédents sont rares et extrêmement faibles, les déficits sont plus fréquents mais restent modestes.

§ 3. — Bétail et Viande

Ernst Engel (1) aboutit à la conclusion que, pour la période qui va des années 1953-54 aux années 1955-56, la production moyenne annuelle a atteint 7,3 millions de tonnes de viande et a dû être complétée par une importation de 0,1 million de tonnes, composée en majorité de viande de veau. Les pays déficitaires sont la République Fédérale Allemande (environ 170 000 tonnes), l'Italie (80 000 tonnes), la Belgique-Luxembourg (20 000 tonnes). Les pays excédentaires sont la Hollande (110 000 tonnes) et la France (70 000 tonnes). Pour la viande de veau, dont l'importation nette s'élève à 70 000 tonnes, les pays déficitaires sont la République Allemande (80 000 tonnes) et l'Italie (60 000 tonnes) ; la France est excédentaire (70 000 tonnes). Pour la viande de porc, on observe un excédent net d'exportation de 50 000 tonnes ; la République Allemande est déficitaire (40 000 tonnes), la Hollande est excédentaire (90 000 tonnes), ainsi que la France (10 000 tonnes).

Les indices d'auto-suffisance des six pays s'établissent comme suit pour la période qui va des années 1953-54 aux années 1955-56 (2) :

	République allemande	Hollande	Belgique-Luxembourg	France	Italie	Ensemble
Viande (ensemble)	92	128	96	102	91	99
Viande de bœuf et de veau.........	90	103	97	105	87	98
Viande de porc ..	97	155	102	101	97	102

On n'est pas loin de l'autarcie intégrale : le besoin de fournisseurs, celui de clients sont l'un et l'autre faibles (3).

(1) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 33 et p. 83.

(2) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 83.

(3) Les services de la F. A. O. donnent des chiffres un peu différents : pour la même période, ils obtiennent comme indice d'ensemble 97 au lieu de 99 (*op. cit.*, p. 8). Mais le choix des produits retenus par la F. A. O. pour étudier « le marché commun » est tel (il comprend ; bananes, cacao, café, coton, jute et fibres dures) qu'on est amené à penser que ses préoccupations sont très différentes des nôtres.

Quels sont ces clients et ces fournisseurs ? « En 1955, plus des 3/5 des importations brutes totales de viande de bœuf et de veau de la région (les 6 pays de la Communauté) et près des 3/4 de ses importations de bovins provenaient d'autres parties du monde. En 1956, année où les Six ont importé 210 000 tonnes de viande de bœuf et de veau et 615 000 têtes de bovins, 90 % des achats de viande de bœuf et 95 % des achats de bovins sur pied ont été effectués à l'extérieur de la zone du Marché Commun. Si l'on tient compte de l'équivalent en viande de bovins sur pied qu'il a exportés, le Danemark est resté en 1956 le principal fournisseur des Six, bien que les livraisons de viande de bœuf d'autres provenance aient fortement augmenté » (en 1956, les six pays du Marché Commun ont absorbé le quart des exportations totales de viande de bœuf de l'Argentine et le même pourcentage des exportations de bœuf de la Nouvelle-Zélande) (1).

§ 4. — Lait, produits laitiers, corps gras

La France et l'Allemagne fournissent à elles seules presque 70 % de la production totale de lait (36 % pour le premier pays, 33 % pour le second) (2).

Les rendements par vache laitière sont très inégaux d'un pays à l'autre ; en 1955-56, ils atteignaient les chiffres suivants (en kilog., par an) (3) :

Pays-Bas	4.000
Belgique-Luxembourg	3.760
Allemagne	3.000
France	2.170
Italie	1.800

La consommation par tête d'habitant varie également beaucoup d'un pays à l'autre (lait frais, en kilogs, par an) :

Pays-Bas	198
Allemagne	125
Belgique	93
France	89
Italie	53

(1) *Les produits agricoles et le marché commun européen*, *op. cit.*, p. 8 et 9.
(2) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 41 et suiv. p. 88 et suiv.
(3) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 89.

La production laitière reçoit, pour l'ensemble des six pays, les destinations suivantes :

Alimentation des veaux	14 %
Lait liquide et crème	28 %
Beurre	32 %
Fromage	23 %
Lait de conserve	3 %

Pour le beurre (1), la Communauté, dans l'ensemble, suffit à ses besoins. Ainsi, pour l'année 1955, le bilan s'est établi comme suit (en 1 000 tonnes) :

	République allemande	Pays-Bas	Belgique	France	Italie	Ensemble
Production	326	74	91	305	62	858
Importation	33	0	9	7	6	55
Exportation	0	47	0	12	0	59
Disponibilités	359	27	100	300	68	854

L'Allemagne et la France sont donc les deux grands producteurs de la Communauté, fournissant à elles deux 70 % de la production totale. L'Allemagne qui importe moins de 10 % de sa consommation absorbe 60 % des importations du groupe. La Hollande est le seul pays excédentaire notable : elle exporte plus de la moitié de sa production. Les échanges se font en majeure partie avec des pays tiers ; le beurre est fourni par un tiers seulement par des pays membres (la moitié est fournie par le Danemark), et la Hollande leur expédie moins de la moitié de ses exportations.

Pour le fromage (2), la Communauté est légèrement exportatrice nette, comme le montrent les chiffres ci-dessous (en 1 000 tonnes) :

	République allemande	Hollande	Belgique	France	Italie	Ensemble
Production	158	172	17	331	312	990
Importation	64	—	34	7	20	125
Exportation	7	89	—	20	20	136
Disponibilités	215	83	51	318	312	979

Ici, ce sont la France et l'Italie qui fournissent les deux tiers de la production. L'Allemagne et la Belgique sont les deux gros

(1) Voir Ernst Engel, *op. cit.*, p. 46 et 90. F. A. O., *op. cit.*, p. 7.
(2) Voir Ernst Engel, *op. cit.*, p. 44 et p. 90. Cf. F. A. O., *op. cit.*, p. 7.

acheteurs ; les Pays-Bas sont les plus gros exportateurs (les 2/3 du total environ). Tout comme pour le beurre, plus de la moitié de ces échanges se font avec des pays tiers.

Pour le lait condensé, les six pays de la Communauté disposent d'un fort excédent puisqu'ils exportent la moitié de leur production. Les deux grands producteurs sont les Pays-Bas et l'Allemagne ; le plus gros exportateur est constitué par les Pays-Bas : voilà ce que nous apprend le tableau suivant (en 1 000 tonnes) (1) :

	République allemande	Hollande	Belgique	France	Italie	Ensemble
Production	213	250	9	70	8	550
Importation	0	0	20	0	0	20
Exportation	0	223	—	20	0	243
Disponibilités	213	27	29	50	8	327

Pour le beurre, il y a simple équilibre entre la production et les besoins ; pour les autres corps gras, c'est un déficit notable que l'on constate. Le tableau suivant indique quelles ont été les disponibilités dans les pays du Marché Commun (moyenne 1954-56) (2) :

	Production intérieure	Commerce net	Disponibilités totales	Production intérieure	Commerce net
République allemande	565	930	1.495	38 %	62 %
France	565	484	1.049	54 %	46 %
Pays-Bas..................	170	208	378	45 %	55 %
Belgique-Luxembourg	104	124	228	46 %	54 %
Italie	491	328	819	60 %	40 %
	1.895	2.074	3.969	48 %	52 %

Ainsi, l'ensemble des besoins se chiffre à 4 millions de tonnes, dont plus de la moitié doivent être importées.

L'origine de ces importations est intéressante ; elle est précisée dans le tableau ci-dessous (3) :

(1) Voir Ernst Engel, *op. cit.*, p. 45 et 90. Cf. F. A. O. *op. cit.*, p. 7. La production de poudre de lait (lait entier et lait écrémé) atteint 125.000 tonnes, sur lesquelles les exportations nettes représentent 25.000 tonnes ; le principal exportateur est la Hollande : 34.000 tonnes (Ernst Engel, p. 90).

(2) F. A. O., *op. cit.*, p. 11. Dans ce tableau et le suivant, les chiffres expriment des milliers de tonnes (en équivalent d'huile) ; ils sont relatifs aux importations brutes.

(3) F. A. O., *op. cit.*, p. 11. Pour la signification des chiffres, même observation.

Produit	Importations en provenance				Importations mondiales
	des autres pays membres	des territoires associés	d'autres pays	totales	
Suif et graisses	12	—	259	271	707
Huile d'olive	10	—	45	55	140
Arachides et huile	7	204	165	376	789
Palmistes et huile	4	86	105	195	409
Huile de palme	3	121	131	255	573
Coprah et huile de coco	25	31	362	418	1.259
Fèves et huile de soja	10	—	127	137	498
Graines et huile de coton	12	4	102	118	328
Graines et huile de lin	24	—	219	243	532
Total	107	446	1.515	2.068	5.235
% par origine	5	22	73	100	-

Ainsi, les pays membres ne fournissent qu'une proportion très faible de leurs importations ; un cinquième environ est demandé aux territoires associés ; tout le reste est fourni par des pays tiers.

§ 5. — Volaille et œufs

Nous sommes assez mal renseignés sur la situation du marché de la viande de volaille. Ernst Engel souligne qu'elle varie avec chaque pays et que, dans l'ensemble, une tendance très nette à l'accroissement de la consommation s'est manifestée au cours des dernières années. Il insiste sur le chiffre des importations allemandes : 874 000 animaux vivants et 37 000 tonnes de viande en 1956.

Pour les œufs, nous disposons de données plus précises et plus complètes (en milliards d'unités) (1) :

	République allemande	Pays-Bas	Belgique	France	Italie	Ensemble
Production	5,95	3,76	2,40	7,30	5,92	25,53
Importation	2,98	»	»	0,31	0,54	3,83
Exportation	»	2,16	»	»	»	2,16
Disponibilités	8,93	1,60	2,40	7,61	6,46	27,20
Consommation par individu	171	150	261	175	135	165
% d'autosuffisance	63	240	102	97	92	94

(1) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 86. Les chiffres se rapportent à l'année 1955.

Ainsi, il a fallu, en 1955, importer l'équivalent de 6 % des besoins. Dans l'ensemble, la France et la Belgique s'équilibrent, l'Allemagne importe, les Pays-Bas exportent largement, surtout vers l'Allemagne.

§ 6. — Fruits et légumes

Ernst Engel (1) résume une situation complexe en disant que le territoire de la Communauté est autarcique en fruits et légumes, mais qu'un complément est pourtant nécessaire en fruits méridionaux.

La consommation de fruits a présenté l'évolution suivante (en milliers de tonnes) (2) :

	1934/38		1947/48-1949/50		1953/54-1955/56	
	en 1.000 t.	en % de la production	en 1.000 t.	en % de la production	en 1.000 t.	en % de la production
Pays-Bas	381	68	527	108	620	96
Belgique-Luxembourg	257	41	641	73	806	82
France	1.579	54	1.710	63	2.372	61
République Fédérale	1.830	82	1.657	76	3.882	63
Italie	2.016	135	3.096	122	3.812	126
Ensemble	6.063	75,6	7.631	80,4	11.447	85,4

Ces données sont utilement complétées par celles relatives à l'évolution de la consommation (en kg par tête) :

	1934/38	1947/48-1949-50	1953/54-1955/56	
			en kg. par tête	en % de 1933-34
Pays-Bas	42,9	49,9	54,9	128
Belgique-Luxembourg	29,9	60,1	82,0	274
France	82,8	36,2	47,3	66
République Fédérale	43,7	31,1	68,6	157
Italie	45,6	58,5	73,5	161

Ainsi, dans tous les pays membres, la consommation a fortement augmenté depuis l'avant-guerre ; la France fait seule exception. La production couvre 85 % des besoins ; l'Italie seule

(1) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 50.
(2) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 96.

est grosse exportatrice, en particulier en citrons, en pêches, en fruits à pépins et en fruits à noyaux précoces. La France a besoin d'un complément en fruits méridionaux et en fruits de garde ; les Pays-Bas demandent uniquement des fruits méridionaux, l'Allemagne des fruits de toutes sortes, à l'exception de quelques fruits de garde à pépins (1).

Des renseignements parallèles nous sont fournis pour les légumes.

Les besoins ont évolué comme suit (en milliers de tonnes) (2) :

	1934/38		1947/48-1949/50		1953/54-1955/56	
	en 1.000 t.	en % de la production	en 1.000 t.	en % de la production	en 1.000 t.	en % de la production
Pays-Bas	667	144	788	145	795	143
Belgique - Luxembourg	701	93	740	99	760	99
France	7.100	99	6.909	99	7.342	97
République Féd.	2.455	92	2.849	94	2.821	84
Italie	2.900	113	4.079	108	5.090	111
Ensemble	13.823	108	15.365	109	16.808	107

Un excédent global de la production sur la consommation apparaît donc, fourni à titre principal par les Pays-Bas et à titre secondaire par l'Italie.

La consommation par tête varie énormément de pays à pays (en kg par tête d'habitant) (3) :

	1934/38	1947/48-49/1950	1953/54 1955/56
Pays-Bas	67,0	70,5	66,4
Belgique-Luxembourg	49,3	57,3	65,0
France	143,2	140,1	141,8
République Fédérale	51,9	47,0	45,6
Italie	55,8	78,6	95,9

Le premier tableau apprend que la France, à elle toute seule, fournit la moitié environ de la production de la Communauté ; le second tableau explique pourquoi elle ne parvient que diffici-

(1) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 96.
(2) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 98.
(3) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 98.

lement à exporter : sa consommation par tête est double de celle des autres pays.

Le principal courant de fruits et légumes est celui qui va d'Italie vers l'Allemagne ; il représente 40 % des échanges entre pays membres (1).

§ 7. — Vin

La production de vin des six pays s'est élevée, en moyenne, pour les années 1954 et 1955, à environ 116,7 millions d'hectolitres (136,5 millions d'hectolitres en y comprenant l'Algérie, la Tunisie et le Maroc).

Les pays importateurs sont la République Fédérale avec 2,2 millions d'hectolitres, le Benelux avec 0,8 million d'hectolitres (la France importe 16,8 millions provenant de ses domaines propres nord-africains).

Les pays exportateurs sont la France avec 1,6 million d'hectolitres (l'Algérie exporte environ 15,7 millions d'hectolitres en presque totalité vers la France), et l'Italie, avec 1,2 millions d'hectolitres (2).

Au total, si l'on envisage l'ensemble de la production et de la consommation, on observe que pour la plupart des produits, les pays de la Communauté se suffisent à eux-mêmes en totalité ou en quasi-totalité (à concurrence de 96-97 %), qu'un déficit appréciable s'observe en matière de céréales (15 %), qu'un déficit considérable s'observe pour les corps gras (50 % pour certaines d'entre eux).

II. — L'AGRICULTURE FRANÇAISE DEVANT LE MARCHÉ COMMUN

L'observation des tableaux précédents montre qu'une quasi-autarcie est réalisée non seulement par l'ensemble des six pays membres de la Communauté, mais encore pour presque tous les produits par chacun d'eux. Nulle part, on n'y découvre de vastes

(1) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 95. En ce qui concerne les pommes de terre, tous les membres de la Communauté couvrent la presque totalité de leurs besoins avec leur propre production ; les importations se réduisent à des importations de pommes de terre primeurs et de plants de semence, en quantités relativement peu importantes (Ernst Engel, *op. cit.*, p. 31. Voir les chiffres, p. 77).

(2) Ernst Engel, *op. cit.*, p. 56. Voir les statistiques, p. 114

marchés en quête de fournisseurs ; l'idée que le Marché Commun apporte à l'agriculture française la promesse de vastes débouchés largement ouverts correspond à une illusion, elle ne repose sur aucune réalité. Mais il serait simpliste d'en conclure que le Marché Commun ne lui apporte aucune possibilité, à plus forte raison d'en conclure qu'il la ruinera. La situation est complexe et mérite une analyse.

§ 1. — Ses faiblesses et ses forces

Elle est uniformément jugée favorable tant par les agriculteurs eux-mêmes qui présentent l'agriculture comme la chance de la France, que par les non-agriculteurs qui acceptent volontiers l'idée que la France est particulièrement bien douée pour les activités agricoles ; les seconds pensent parfois que les premiers ne savent pas utiliser pleinement les possibilités naturelles, mais ils ne mettent pas ces dernières en doute. L'étranger adopte généralement la même opinion. Malgré cette unanimité, nous ne pensons pas qu'elle soit exacte. S'il est impossible de nier la douceur de certains de ses climats, la fertilité de certains de ses sols et la variété de ses terroirs, il nous paraît correct de dénoncer ici trois de ses faiblesses congénitales.

Le climat est moins favorable qu'on ne le dit. Sans doute, les lois de la physiologie végétale, et en particulier celles de la croissance des plantes, restent aujourd'hui ce qu'elles étaient autrefois. Mais les techniques évoluent et modifient l'importance relative des différents facteurs de la production. Un progrès qui date de la fin du XIXe siècle s'est révélé révolutionnaire : l'emploi des engrais chimiques ; les rendements s'en sont trouvés doublés, triplés, parfois quintuplés ou même décuplés. Or, l'assimilation de fortes doses d'engrais suppose un degré élevé d'humidité. Du coup, la hiérarchie des terres s'est trouvée modifiée ; sans doute, les terres ensoleillées conservent certaines aptitudes particulières très appréciées ; il n'en reste pas moins que seules les terres généreusement arrosées donnent facilement de gros rendements. Les agricultures méditerranéennes ont perdu leur prééminence, ce sont les agricultures nordiques qui aujourd'hui sont reines, celles du Danemark et de la Hollande, par exemple, sont devenues des modèles qu'envient le monde entier. Il n'est pas question de nier les qualités de leurs travailleurs, mais il est équitable d'ajou-

ter qu'elles sont aidées d'une façon décisive par les précipitations atmosphériques qui caractérisent leurs climats.

A côté, la France apparaît comme un pays quelque peu disgrâcié par la nature. Un collaborateur de l'Institut National de la Recherche Agronomique, M. Turc, a mis récemment au point, dans sa thèse de doctorat, une méthode qui permet de calculer les « déficits en eau », c'est-à-dire la quantité d'eau qui, s'ajoutant aux précipitations atmosphériques, est nécessaire dans une région donnée pour maintenir le sol dans un état d'humidité optima. Il devient dès lors facile de mettre en parallèle déficits en eau et consommation d'engrais (1) :

Département	Quantité d'éléments fertilisants utilisés par hectare (en kgs) de surface géographique	Déficit en eau	
		Station	Millimètres
Nord	99	Valenciennes	108
Aisne	57	Laon	120
Loiret	30	Orléans	194
Haute-Garonne	7	Toulouse	254
Pyrénées-Orientales	5	Perpignan	463

Ainsi une corrélation positive sans défaillance apparaît entre humidité et consommation d'engrais.

Or, les pays nordiques sont beaucoup mieux arrosés que la France :

	Quantité d'éléments fertilisants utilisés par hectare de surface agricole (en kilog)	Déficit en eau	
		Station	En mm
Pays-Bas	169	Groningen	49
Belgique	156	Bruxelles	38
Allemagne de l'Ouest	96	Hambourg	20
		Hanovre	90
France (moyenne gén.)	37		—
Département du Nord	143	Valenciennes	108
Département de l'Aisne	110	Laon	120

(1) P. Fromont et S. Hénin. *L'insuffisance des facteurs climatiques et ses liens avec la consommation des engrais en France.* Académie d'Agriculture, compte-rendu, 23 mai 1956.

Les faibles déficits en eau des pays nordiques s'accompagnent de fortes doses d'engrais, tandis que les régions françaises septentrionales qui connaissent des précipitations à peu près comparables utilisent des doses d'engrais comparables, très supérieures à la moyenne nationale (1).

Dans ces conditions, la conclusion suivante paraît fondée : « Comme il résulte de nos différents tableaux que le déficit en eau dans les pays étrangers gros consommateurs d'engrais reste inférieur à 90 mm et souvent à 50 mm, tandis que dans la plupart des départements français, il approche ou dépasse 200 mm, on mesure l'ampleur du handicap français et le rôle révolutionnaire que l'irrigation est peut-être appelée à jouer chez nous, sous réserve qu'il ne faudra jamais oublier de comparer le coût de l'eau qui tombe directement du ciel sur le champ avec celui de l'eau qu'apporte un canal. Peut-être alors apparaîtra-t-il que continuer à parler des conditions particulièrement favorables rencontrées par la production agricole en France, c'est rester soumis à la légende plus qu'à l'analyse objective des faits » (2).

Un autre facteur d'infériorité est cette variété des sols et des climats dont nous nous complaisons à vanter les mérites. Elle se révèle pleine de vertus tant que l'autarcie alimentaire reste la pensée suprême : elle permet de la réaliser tout en conservant au régime alimentaire une diversité qui fit des Français un peuple gourmet. Elle constitue par contre un obstacle à toute politique moderne d'exportation : celle-ci exige en effet qu'on offre par masses des lots homogènes de produits. Sans doute, chacune de nos provinces n'est pas loin de représenter l'équivalent d'un petit Danemark ou d'une petite Hollande, pays exportateurs par excellence ; mais elles doivent d'abord contribuer au ravitaillement non pas d'un petit pays comme ceux que nous venons d'évoquer, mais d'un grand ; quand les prélèvements nécessaires ont été opérés, il ne reste plus que de petits lots disparates qui n'intéressent aucun importateur étranger. Les Américains disent volontiers qu'il est plus facile de vendre un wagon de pommes qu'un panier de pommes. L'infini compartimentage de notre pays en terroirs doué chacun d'aptitudes particulières aboutit à morceller

(1) Cette corrélation est encore confirmée par les consommations d'engrais qu'atteignent les régions méridionales pratiquant l'irrigation : dans le Vaucluse, 205 kilog/ha — dans les Pyrénées Orientales, 128 kg.

(2) P. Fromont et S. Hénin, *op. cit.*, p. 5.

la production elle-même, à rendre nécessaire un effort de commercialisation exceptionnel afin de concentrer les marchandises pour n'offrir finalement, par petites quantités, que des produits hétérogènes.

Une considération voisine réduit singulièrement les avantages que la France pourrait attendre logiquement de la création d'une Communauté entre six pays ; c'est qu'elle même constitue déjà comme un résumé de ces six pays et bénéficie déjà des aptitudes naturelles de tous. Ce sont les pays les plus spécialisés par la nature qui, normalement, seront les grands bénéficiaires d'échanges plus intenses : les pays septentrionaux (la Hollande, la Belgique, l'Allemagne) pourront ainsi compléter à bon compte leurs productions de climat relativement frais et pluvieux par celles de l'Italie, pays chaud et ensoleillé qui leur enverra ses fruits et légumes. Inversement, celle-ci trouvera dans les premiers des produits laitiers qu'elle a du mal à produire elle-même à bon compte. En un mot, ces pays sont complémentaires : ils ont tout avantage à échanger leurs productions. Or, la France présente cette particularité de renfermer dans ses frontières à la fois le Nord et le Midi ; ses provinces flamandes, normandes et bretonnes peuvent lui fournir des produits laitiers à aussi bon compte que la Hollande ; ses provinces méridionales peuvent l'approvisionner en vins, fruits et légumes à aussi bon compte que l'Italie. Toute importation d'un produit rencontre en France des producteurs de ce produit, à qui cette concurrence pose des problèmes nouveaux ; dans les autres pays, il est chaque fois un groupe de produits qui n'est pratiquement pas obtenu sur place et dont l'importation ne comporte que des avantages. Par un paradoxe inattendu, c'est la France, inspiratrice de la Communauté, qui est la moins bien placée pour en profiter.

A ces éléments défavorables que l'on peut qualifier de « naturels » et auxquels on apportera difficilement correction ou atténuation, s'en ajoutent d'autres, purement humains, dont l'élimination est affaire de volonté.

Le premier et le principal est le retard des méthodes, dans le domaine de la production comme dans celui de l'échange. Les progrès scientifiques qui, depuis 1850, ont renouvelé les procédés de culture n'ont qu'imparfaitement pénétré les milieux agricoles. L'origine de cette défaillance paraît être une erreur d'orientation du Ministère de l'Agriculture, qui créé en 1884, a été très vite

considéré par les partis politiques comme une sorte de sous-ministère de l'Intérieur, où les considérations politiques étaient prépondérantes. Pour plaire à la masse des paysans qui considéraient tout conseil comme une offense personnelle, on s'est abstenu de créer un enseignement agricole de base. Les moyens et les grands exploitants étaient plus réceptifs, mais leurs tendances politiques les rangeaient dans la minorité ; on a tout fait pour les écarter des écoles secondaires et supérieures soit en y nommant des maîtres trop marqués par la politique, soit en en fermant l'entrée par des concours inutilement difficiles. Bien qu'une amélioration notable soit survenue, les partis politiques n'ont pas encore pour le Ministère de l'Agriculture le respect qu'il mérite : ses techniciens ont du mal à s'affranchir de leurs exigences passionnées et contradictoires. Ainsi s'expliquent des faiblesses inattendues : les races bovines à viande et les races ovines ont été perfectionnées, mais les races laitières, les races porcines, les races de pondeuses ont plusieurs décades de retard ; l'état sanitaire du troupeau surtout est scandaleux : fièvre aphteuse, tuberculose ravagent nos étables, sans qu'il soit possible aux techniciens d'imposer les remèdes connus.

Aussi, quand on considère la production alimentaire par hectare, l'agriculture française se classe loin derrière les agricultures des cinq autres pays. Voici quelle était en 1952, selon le jargon contemporain, la quantité moyenne de « AA produite par hectare de S. A. U. » (1) :

	Production en milliers de A. A.	Production en A. A. par hectare de S. A. U.	
		en chiffres absolus	par rapport à la France
France	85.809	2,2	100
République Fédérale	76.163	5,4	245
Italie	57.346	2,6	118
Pays-Bas	14.618	6,3	286
Belgique	10.783	6,0	273
Luxembourg	587	4,1	186

(1) *Revue de Recherches Economiques franco-allemandes*, mars 1954, p. 6. Un autre auteur, Krohn, étudiant l'année 1949/50, et prenant comme base l'indice 100 pour la République fédérale, a obtenu les indices suivants : Hollande, 190, Danemark, 145, Italie, 78, France, 68. Les initiales A-A désignent « l'unité alimentaire annuelle = 1 million de calories » ; les initiales S. A. U. désignent la « surface agricole utile. »

Il est probable que ces chiffres ne représentent qu'une traduction assez infidèle de la réalité ; le retard français dans le domaine de la production n'en paraît pas moins incontestable.

Dans celui des échanges, imperfections du même genre : les circuits traditionnels restent désespérément longs et les seuls utilisés, les organisations nouvelles (comme les veilings hollandaises) restent exceptionnelles ; on ne sait pas encore que le dernier mot, sur le marché, reste toujours au consommateur ; on ne cherche pas à connaître ses goûts et à s'y adapter ; la chose est grave quand il s'agit de conquérir des marchés étrangers.

Autre faiblesse : la cherté générale des moyens de production, supérieure à celle que supportent les agricultures des cinq autres pays. Le phénomène présentait, pour les engrais, l'ampleur suivante en 1952-53 (prix moyens payés par les exploitants agricoles pour 100 kg, équivalent en dollars) (1) :

	France	Allemagne	Belgique	Pays-Bas	Italie
Engrais azotés	37,91	26,19	36,72	25,00	38,43
— phosphatés	16,83	14,29	15,82	16,58	17,59
— potassiques	9,71	6,43	9,88	9,21	13,14

Les engrais étaient alors plus cher en Italie qu'en France, mais les Français payaient les engrais azotés nettement plus cher que les Allemands et les Hollandais.

La différence de prix est encore plus grande pour le matériel. Pour les tracteurs, elle atteint souvent 50 % ; pour certains matériels spéciaux (comme les étuveuses de pommes de terre), le prix français est double du prix étranger.

Il est à noter que l'aggravation du coût qui en résulte est d'origine industrielle, et que l'agriculture n'en porte aucune responsabilité. Le fait n'en est pas moins à retenir.

En face de toutes ces faiblesses, il faut mettre une immense supériorité ; la quantité de terre à la disposition de chaque travailleur français est très nettement supérieure à celle cultivée par ses concurrents étrangers.

(1) Travaux du Commissariat Général du Plan préparatoires au 2e Plan 1953-57).

Voici le nombre d'hectares par travailleur masculin dans chacun des pays de la Communauté (1) :

	1900	1950
Pays-Bas	4,1	4,0
Belgique	3,3	5,0
Luxembourg	5,7	6,7
Allemagne de l'Ouest	5,0	5,9
France	6,1	8,3
Italie	3,5	3,6

Ainsi, la quantité de facteur « terre » qui collabore avec chaque producteur est double en France de ce qu'elle est aux Pays-Bas et en Italie. Il est à remarquer que la situation tend à s'aggraver dans le premier de ce pays, à rester stationnaire dans le second, à s'améliorer dans les autres ; c'est en France que l'amélioration est la plus ample. Ici, la France accentue son avance.

Or, à niveau technique égal, le nombre d'hectares par travailleur semble exercer une influence décisive sur les coûts. En Australie, où chaque travailleur dispose de 40 ha, l'agriculteur peut se contenter de vendre son blé l'équivalent de 7 salaires horaires ; aux Etats-Unis, avec 20 ha par travailleur, il faut le vendre 13 salaires horaires ; avec 8 ha par travailleur, il faut le vendre 23 salaires horaires ; quand la superficie descend au-dessous de 4 ha, le prix dépasse 50 salaires horaires (2).

Comment se compensent ces différents facteurs dont les uns sont favorables et les autres défavorables, il est difficile de le dire. Seule, une comptabilité, rigoureusement identique pour les six pays, permettrait de le savoir ; elle n'existe pas encore, et ce sera peut-être l'une des premières tâches de la Communauté de la mettre sur pied. Les prix de vente, qui nous renseignent indirectement sur les coûts, sont moins mal connus ; mais ils comportent une telle part d'intervention gouvernementale qu'ils traduisent de moins en moins fidèlement les prix de revient.

Voici quelle était la situation comparative des prix en 1956 (en dollars U. S. A.) (3) :

(1) *Land and Labor in Europe* 1900-1950 par Folke Dovring. La Haye 1956 p. 66 et 67.

(2) Moreau. *Les facteurs de coût et de revenu en agriculture*. Centre National de Comptabilité et d'Economie Rurale, 1957, p. 38 et suiv.

(3) D'après ECE/FAO « prix des produits agricoles et des engrais en 1955-56 ».

	France	Belgique	Allemagne	Italie	Pays-Bas
Blé (par tonne)	91,9	87,0	98,6	113,3	66,3
Orge (par tonne)	72,7	63,2	100,0	64,6	64,7
Lait (par 100 kg)	7,9	5,9	7,1	6,8	6,3
Viande de bœuf (par 100 kg de poids vif)	41,1	42,5	43,9	43,6	42,1
Porcs (par 100 kg poids vif).	51,8	43,1	58,4	57,3	43,9

Ce tableau fait apparaître une situation complexe ; pour le lait, la France est plus chère que tous les autres pays ; pour la viande de bœuf, elle est meilleur marché ; pour les autres produits, ses prix sont tantôt supérieurs, tantôt inférieurs.

En 1957, les prix à la production auraient été les suivants (en dollars) (1) :

	Lait 37 gr. matière grasse 100 kg	Bœuf 1re qualité 100 kg poids vif	Porc 80/100 kg mort 100 kg vif	Œufs 57/60 gr 1 kg	Récolte 1956		
					Blé 100 kg	Orge 100 kg	Pomme de terre 100 kg
France :							
$ à 350	7,09	44,6	65,3	0,58	10,72	7,42	24,6
$ à 420	5,91	37,1	54,4	0,48	8,93	6,18	20,5
Italie	7,25	45,2	62,7	0,60	11,66	8,62	50,4
Pays-Bas ...	7,46	47,1	56,9	0,48	6,92	6,29	23,6
Allemagne .	8,09	41,0	50,5	0,50	9,90	8,33	24,8
Belgique....	7,00	58,3	52,7	0,52	9,20	6,07	21,3

En tenant compte de la dévaluation du franc, les prix français seraient les plus bas (sauf pour le porc).

Il semble raisonnable de conclure de cette brève comparaison que la situation est variable avec les produits et changeante avec le temps, mais aussi que les prix des différents produits dans les différents pays sont séparés par des différences beaucoup moindres que celles qui sont généralement évoquées ; dans l'ensemble, la concurrence paraît être « ouverte ».

Cette conclusion provient de ce que nous ne comparons ici que des « prix nationaux » et laissons de côté les « prix mondiaux ». Ceux-ci, en effet, ont en grande partie perdu la signification qu'ils

(1) Travaux du Comité Européen de la F. I. P. A. (Fédération Internationale des Producteurs Agricoles), 8e session. Rome, 25/26 octobre 1957. Les auteurs allèguant les difficultés de leur tâche font remarquer qu'ils n'ont pu indiquer qu'un « ordre de grandeur ». Il s'agit des prix au 2e trimestre 1957.

présentaient au XIXe siècle et même au début du XXe siècle ; ils traduisaient réellement le rapport existant à un moment donné entre l'offre et la demande. Actuellement, à une époque où pour presque tous les produits il existe des excédents et des stocks, on tend à appeler « prix mondial » le prix auquel les Etats-Unis offrent sur le marché leurs marchandises en stock ; il s'agit de « prix de liquidation » ; les Etats-Unis sont retenus, dans la fixation de ce prix, par la crainte de mécontenter les producteurs amis et alliés qui souffriraient gravement de cette concurrence, mais ce serait une erreur de croire que les producteurs américains eux-mêmes se contentent de ces prix ; pour eux, ont été prévus des prix garantis notablement supérieurs. En Europe aussi, les prix nationaux restent supérieurs aux prix mondiaux qui sont de plus en plus limités à des transactions gouvernementales, mais dont la seule existence constitue un frein à toute hausse notable des prix nationaux.

§ 2. — Les éléments nouveaux apportés par le Traité

La baisse progressive puis l'élimination totale des mesures actuelles de protection constitue évidemment le fait qui a chance de constituer le plus puissant générateur d'échanges, dans les deux sens il est vrai.

La France va-t-elle être envahie par les produits agricoles étrangers qui vont rendre invendables les produits français et acculer leurs producteurs à l'exode vers la ville ? Rien n'est moins certain. Certes, la défectueuse présentation des produits français, leur absence totale de normalisation constituent un très lourd handicap, mais il serait surprenant que les agriculteurs français préfèrent mourir plutôt que de changer des méthodes qui ne modifieront en rien leur genre de vie. Les différences de prix nous ont paru trop changeantes et dans l'ensemble trop faibles pour permettre de prévoir des invasions foudroyantes et irréparables. Du côté de l'étranger, il ne faut pas oublier non plus que les excédents sont généralement faibles, qu'ils trouvent déjà preneurs, qu'ils sont le plus souvent le fait de pays comme les Pays-Bas et l'Italie qui ne disposent que d'une faible surface par travailleur et qui par suite pratiquent une culture déjà très intensive ; toute intensification ne peut chez eux que faire jouer la

loi des rendements décroissants et alourdir leurs prix de revient (1).

Inversement, la France va-t-elle trouver dans les pays de la Communauté des débouchés inespérés jusqu'à ce jour ? La longue et quelque peu fastidieuse revue statistique qui précède a montré que de tels débouchés n'existent pas ; dès maintenant, l'ensemble des six pays membres se suffit à peu près.

Cette quasi-autarcie n'est pas le résultat du hasard. Les publications de l'O. E. C. E. ont depuis plusieurs années attiré l'attention sur la tendance que manifestent tous les pays de porter leur production agricole au niveau de leurs besoins. L'expérience récente des deux guerres mondiales leur a montré que l'hypothèse d'une rupture totale des communications n'était pas simple exercice de théoricien ; l'indépendance du ravitaillement apparaît désormais comme une des conditions de l'indépendance nationale, et l'Angleterre, qui n'y avait pas cru, ne recule aujourd'hui devant aucun sacrifice pour la réaliser. L'O. E. C. E. va même jusqu'à écrire : « Si l'on tient compte de l'accroissement assez lent de la population, de la faible élasticité par rapport au revenu des denrées alimentaires dans tous les pays très développés de la région et des grandes améliorations que l'on peut encore espérer apporter à la production de produits d'affouragement, aux méthodes d'alimentation du bétail et aux rendements tant des récoltes que du cheptel, il semblerait que dans un laps de temps relativement court, peut-être même avant dix ans, tous les pays, à l'exception de quelques pays d'Europe occidentale, pourraient arriver à se suffire à eux-mêmes pour toutes les denrées alimentaires, sauf celles d'origine tropicale. Un pays, la Suède, qui s'était donné explicitement pour objectif de produire suffisamment pour sa propre consommation, y est déjà presque parvenu » (2).

Il en résulte une contraction des achats de la part de tous les Etats : « Malgré l'accroissement de la population en Europe et malgré l'amélioration du niveau de vie dans une grande partie de la région et de nouvelles facilités pour les transports internationaux, en particulier pour les denrées périssables, le volume des échanges de produits agricoles en Europe est maintenant sensiblement plus faible qu'il n'était il y a vingt-cinq ans. » On sait

(1) C'est également l'avis de Denis Bergmann dans *Service-Direction*, édité par la Société Française de Documentation. Décembre 1957, p. 905.

(2) *Les problèmes de l'agriculture européenne*, O. E. C. E., Genève, 1954. p. 81.

aujourd'hui que « le volume des importations de produits agricoles du Royaume-Uni est plus élevé maintenant qu'il n'était entre 1920 et 1930 ; ... la diminution à long terme du commerce des produits agricoles s'explique entièrement par la chute des importations de l'Europe continentale ». Et n'allons pas croire que, pour ces importations réduites, l'Europe se donne préférence à elle-même : « Le commerce intraeuropéen des produits agricoles, loin de s'être accru pendant les vingt-cinq dernières années, a baissé à un rythme sensiblement identique à celui du volume total des importations agricoles, et sa proportion dans le total ne s'est guère modifiée pendant cette période » (1).

La tendance qui prévaut actuellement n'est donc nullement favorable à des exportations accrues. Dira-t-on que l'institution de la Communauté est capable, sinon de la renverser, tout au moins de remplacer des fournitures extra-européennes par des fournitures intra-européennes ? Un tel résultat est peu probable.

Aucune priorité européenne en effet n'a été prévue par un article du Traité. La raison formelle en est que ce sera précisément l'une des tâches de la Communauté que de prendre une décision sur ce point. La raison profonde en est que dès maintenant certaines organisations et même certains pays ont pris position contre une telle priorité. Dès maintenant, à la demande, semble-t-il, des Pays-Bas, la position inverse a été adoptée dans une hypothèse particulière : les pays membres conservent le droit d'importer « du reste du monde » des produits qu'ils destinent à l'exportation (il s'agit en fait d'aliments du bétail destinés à être exportés sous forme de viande, de produits laitiers ou d'œufs) (art. 43, alinéa 4 ; art. 45, alinéa 3).

C'est qu'en effet en Allemagne comme en Hollande l'avis a été exprimé que des importations agricoles de provenance extra-européenne sont avantageuses. Elles constituent la contrepartie opportune d'exportations industrielles. Quel meilleur moyen pour vendre des machines ou des articles manufacturés à l'Argentine ou au Pakistan que de lui acheter des produits agricoles ? Ce sont les pays industriels qui ont le plus intérêt à conserver des fournisseurs agricoles extra-européens ; or, ce sont ceux-là qui auraient pu être nos meilleurs clients.

On aperçoit cependant dès maintenant trois directions où des perspectives d'amélioration apparaissent.

(1) *Les problèmes de l'agriculture européenne, op. cit.*, p. 74-75-76.

Un domaine très particulier, celui du vin. Ce sont les entraves législatives instituées aux frontières qui empêchent les pays comme l'Allemagne, la Hollande, la Belgique d'accroître leurs achats de vin, leur suppression devrait normalement entraîner une augmentation des achats surtout pour un pays comme l'Allemagne dont la balance des comptes est excédentaire et dont le consommateur n'a jamais caché sa prédilection pour une telle boisson. Toutefois, quelques réserves s'imposent : le nouveau débouché peut profiter davantage à l'Italie qu'à la France (ses vins sont moins chers) ; le refus des Hollandais et des Belges de consommer beaucoup de vin semble s'expliquer par des raisons de principe plus que par raisons économiques ; à l'intérieur de la Communauté, les quatre pays acheteurs auront la majorité et pourront en profiter pour opposer aux vins français et italiens de nouveaux barrages qui remplaceront les anciens.

Dans le domaine des coûts, la libre importation des produits industriels devrait contribuer à faire baisser le prix des fournitures qu'achètent les agriculteurs français et qui, on l'a vu plus haut, sont généralement plus élevés que dans les autres pays membres. Un nivellement des prix industriels bénéficierait essentiellement aux agriculteurs français. Toutefois, ici encore, une réserve : les charges d'approvisionnements, d'entretien et d'amortissement de matériel représentent une fraction du coût total variable avec l'étendue des exploitations : 15 à 20 % dans les petites exploitations, 50 à 60 % dans les grandes. Les dernières verront donc leurs coûts réduits dans une plus forte proportion que les premières (1).

Enfin, dans la mesure où l'institution du Marché Commun serait suivie d'une expansion générale dans les pays membres, la demande de certains produits agricoles (viande, produits laitiers, légumes, fruits, vin) en subirait une certaine augmentation qui profiterait aux agriculteurs français comme aux autres (2).

(1) Moreau, *op. cit.*, p. 36.

(2) Nous avons laissé de côté l'étude des conséquences de la liberté de circulation et de la liberté d'établissement, prévues par le Traité.

La liberté de circulation des travailleurs profiterait aux moyennes et aux grandes exploitations auxquelles elle fournirait une main-d'œuvre qu'elles se plaignent de ne pas trouver en quantité suffisante.

La liberté d'établissement profiterait aux propriétaires fonciers dont la terre se trouverait ainsi faire l'objet d'une demande accrue.

Le Commissariat Général au Plan ayant toujours affirmé que l'agriculture fran-

CONCLUSION

En somme, actuellement, on aperçoit mal les changements effectifs qui seront apportés à l'agriculture française par l'institution du Marché Commun. Nos facultés de prévision restent extrêmement limitées parce que les possibilités sont quasi illimitées et que nous ne pouvons pas dégager dès maintenant le facteur qui se révélera décisif et qui, probablement, passe aujourd'hui, à nos yeux, pour être tout à fait secondaire.

La difficulté provient également de ce que nous ignorons la façon dont fonctionnera le Marché Commun, en particulier la politique d'ensemble qui sera adoptée en ce qui concerne l'ensemble de la production agricole des six pays, ce qu'on pourrait appeler l'ensemble de l'agriculture européenne.

Deux conceptions sont possibles ; ce qu'on pourrait appeler le cosmopolitisme européen et l'internationalisme européen. Dans la première, les intérêts agricoles de chaque pays ne sont pas pris en considération ; seuls le sont les intérêts de l'ensemble de la Communauté. On cherche à produire là où le coût est le plus bas, même s'il en résulte un recul notable pour l'agriculture de tel ou tel membre. On lui accorde en échange des compensations dans le domaine des exportations industrielles, des transferts de capitaux ou de personnes ou encore dans le domaine du tourisme. Dans une autre conception, on s'efforce de maintenir dans chaque pays l'agriculture au moins au niveau où elle se trouve aujourd'hui. On cherche le progrès dans une meilleure coordination,

çaise souffre d'un excès de main-d'œuvre qui déprime son revenu, il sera intéressant de connaître sa position en face de telles éventualités. A remarquer que la France pratique, depuis quelques années, une politique de migrations intérieures, qui permet aux départements excédentaires (Bretagne, Nord, Alsace, etc) d'envoyer leurs surplus de population agricole dans les départements insuffisamment peuplés (Bassin de la Garonne, Landes, etc...).

En fait, les choses risquent d'être plus compliquées. L'Allemagne et surtout les Pays-Bas manquent de terre ; ils en « fabriquent » par des améliorations foncières qui se révèlent très coûteuses ; ainsi, tel polder revient à 5 millions de francs l'hectare tandis que l'achat en France de terres abandonnées à bon marché et leur remise en état procurerait l'hectare de terre à un prix très inférieur. Il serait donc très avantageux, économiquement parlant, pour le gouvernement hollandais d'investir ses capitaux en France plutôt que de les investir chez lui. Mais il semble que l'aspect politique d'une telle façon de faire se révélera plus important que son aspect économique : pour la Hollande, investissements à l'étranger, pour la France, danger d'une installation massive d'étrangers qui pourrait devenir inquétante si elle s'accompagnait de préoccupations politiques, éventualité dont on ne peut éliminer l'éventualité.

tout particulièrement dans une utilisation systématique des différences saisonnières (la Belgique produira du raisin de serre pendant la mauvaise saison avec un charbon bon marché, l'Italie et la France en produiront pendant la belle saison avec le soleil). Les résultats pour chaque pays seront très différents selon que l'on adopte l'une ou l'autre de ces conceptions ; seule, à vrai dire, la seconde a des chances de l'être.

Même dans ce cas, une politique agricole commune à tous les pays peut s'orienter dans trois directions : acceptation d'importations d'origine extra-européenne — recherche d'une autarcie absolue par suppression de ces importations — organisation d'exportations vers des pays extra-européens. Dans le premier cas, l'augmentation de la production résultera seulement de l'accroissement de la consommation des pays membres. Dans le second et le troisième, elle sera beaucoup plus considérable (elle prendrait alors en considération le fait qu'il existe en dehors d'Europe des pays riches, capables d'acheter des produits agricoles de luxe).

Il semble que le problème se posera à l'échelle de la Communauté dans les mêmes termes où il se pose aujourd'hui à chacun des Etats membres, mettant en jeu les mêmes facteurs démographiques, techniques, économiques, politiques. Deux de ces facteurs pèseront vraisemblablement d'un poids très lourd dans les décisions : ménager les intérêts des pays extra-européens qui ne seront de bons acheteurs de produits industriels européens que dans la mesure où l'Europe leur achètera des produits agricoles ; ménager les intérêts du consommateur européen : les pays extra-européens risquent de produire à meilleur marché parce qu'ils disposent par travailleur d'une quantité de terre très supérieure : 3,8 ha dans l'Europe de l'Ouest ; 6,5 ha en Amérique du Nord ; 14 ha en Amérique du Sud (1). Comme dès maintenant ces facteurs jouent pour chaque Etat, ici encore le Traité modifie la situation moins profondément qu'on ne pourrait s'y attendre.

Ce sont donc dans des directions tout à fait inattendues que du nouveau apparaîtra. Ainsi, on peut concevoir que la Communauté se présente vis-à-vis des pays extra-européens comme un acheteur unique de produits agricoles (aussi bien de matières premières : laine, coton, céréales fourragères que de produits

(1) D'Hérouville. *L'Economie européenne*, p. 29.

alimentaires ; aussi bien de produits exotiques que de produits des climats tempérés). Sa puissance de négociation en serait accrue, des conditions plus favorables pourraient être obtenues. Ou encore, la Communauté pourrait organiser un service commun de Recherche Scientifique pour trouver à l'agriculture des débouchés extra-alimentaires ; dès maintenant les Etats-Unis cultivent 6 millions d'hectares de soja pour des fins en grande partie industrielles. Le financement de ces recherches, trop coûteux à l'échelon national, pourrait se faire plus facilement à l'échelon communautaire ; leur succès serait véritablement révolutionnaire puisqu'il aboutirait à donner à l'agriculture des fins élastiques alors qu'actuellement pour son malheur elle ne poursuit que des fins inélastiques, la satisfaction des besoins alimentaires.

Pierre FROMONT.

L'ASSOCIATION DES PAYS D'OUTRE-MER

La question de l'association des « Pays d'Outre-Mer » à la Communauté économique européenne (expression qui nous paraît de beaucoup préférable à celle de « marché commun » et qui correspond d'ailleurs à la désignation officielle) est certainement l'une des plus compliquées et des plus difficiles qu'ait soulevé l'élaboration du Traité d'institution signé à Rome le 25 mars dernier. Cette complication et ces difficultés sont nées à la fois de la nature spéciale et au surplus fort diverse des liens politiques et économiques existant actuellement entre lesdits « Pays » et leurs « métropoles » européennes, du fait que le contenu de ces liens est en état d'évolution extrêmement rapide et enfin des différences encore considérables dans la structure économique et sociale des uns et des autres, lesquelles sont dues à la fois aux impératifs de la géographie (Les « Pays » dont il s'agit sont presque tous situés en Afrique et, pour la plupart, entre les tropiques) et aux legs d'une histoire la plus souvent fort mouvementée.

Au départ, c'est-à-dire dans les engagements souscrits à la Conférence de Messine en juin 1955, il n'était pas question de l'Outre-Mer. Ce silence, certainement voulu, avait pu être interprété comme un désir des gouvernements intéressés — surtout celui de la France — de ne pas mêler les « Pays » en cause à la construction envisagée. Mais beaucoup d'esprits eurent tôt fait de signaler qu'un tel désir plaçait la France devant une option dramatique entre la « Communauté européenne » et cette « Union Française », dont la gestation s'avérait au demeurant si laborieuse. Y avait-il donc là deux buts inconciliables ? Ce fut bien

1. Nous continuerons à faire usage de ce terme par simple commodité de vocabulaire, bien que sa signification étymologique ne corresponde plus à la réalité politique d'aujourd'hui.

en France, semble-t-il, l'opinion communément partagée, soit qu'elle conduisît certains à refuser l'Europe pour donner la préférence à une formule d'association entre la France et les membres de son ancien Empire, soit qu'elle incitât les autres à rechercher et proposer une combinaison permettant à notre pays d'entrer dans la nouvelle formation sans rompre pour cela ses liens avec ses anciennes dépendances.

Comme l'a indiqué un spécialiste dans un ouvrage récent, « il était malaisé d'envisager que la France accepte de faire partie du marché européen, sans y associer aussi les pays d'Outre-Mer de l'ensemble français », avec lesquels elle se trouvait précisément, à quelques degrés près, dans une situation de marché commun (1). Car elle ne pouvait se résoudre ni au divorce, en vue d'un remariage, ni à la bigamie. Comme l'indique précisément M. Moussa, la constitution par la France métropolitaine d'un marché commun avec d'autres pays européens, sans participation des « pays d'Outre-Mer », ne pouvait signifier que deux choses : ou bien la rupture des liens actuels constitutifs d'un marché commun avec l'Outre-Mer (hypothèse du divorce), ou bien la volonté d'appartenir à la fois à deux marchés communs (hypothèse de la double appartenance). Or le fonctionnement d'un tel système apparaissait comme pratiquement irréalisable, à la fois par la complexité des contrôles et des éclusages dont il eût imposé la mise en œuvre et aussi parce qu'il eût exposé l'économie française à la pression de la concurrence européenne tout en laissant à sa charge exclusive le poids des sacrifices qu'implique présentement l'équilibre du marché commun de la zone-franc, c'est-à-dire le financement sur dons d'une grande partie des investissements dans l'Outre-Mer et le soutien des cours de nombreux produits (2).

1. Cf. M. Moussa. *Les chances économiques de la communauté franco-africaine.* Paris Colin, 1957, pp. 193-195.

2. Ces sacrifices consistent principalement en charges financières d'investissements supportées, directement ou indirectement, par l'Etat français, et en achats des produits d'Outre-Mer à des cours préférentiels. Il est vrai qu'en sens contraire, les marchés d'Outre-Mer représentent des débouchés privilégiés pour un grand nombre de produits d'origine métropolitaine. Mais, tous comptes faits, il reste un solde net supporté par le consommateur métropolitain (question des *surprix* : V. à ce sujet Moussa, *op. cit.*, t. I, Chap. VI).

C'est la considération de cet état de choses qui a provoqué la réapparition en France d'un état d'esprit hostile au maintien de liens particuliers, tant d'ordre politique que d'ordre économique et financier, avec l'Outre-Mer et désigné sous l'appellation, assez abusive, nous semble-t-il, de « complexe hollandais ». Parmi les repré-

Faute donc de se résoudre à envisager la rupture des liens actuels de communauté économique avec l'Outre-Mer et devant l'impossibilité de les sauvegarder dans le cadre d'une organisation bornée aux limites territoriales de la petite Europe des six, il ne restait d'autre solution que de repousser cette dernière ou d'y faire entrer les pays d'Outre-Mer eux-mêmes.

Mais en quoi pouvait bien consister cette participation ? Une fois la décision prise, des difficultés allaient surgir, du fait du statut international particulier de plusieurs des pays intéressés (Maroc, Tunisie, Territoires sous tutelle, Territoires compris dans la zone du bassin conventionnel du Congo), du fait aussi de leur état actuel de sous-développement généralement partagé et du désir des autorités locales de continuer à profiter d'un soutien extérieur, tout en travaillant à la mise en valeur aussi rapide et complète que possible des ressources locales et du potentiel d'industrialisation.

Elles allaient surgir aussi, sans doute, du fait des réactions de nos futurs associés européens devant une volonté qui ne devint officielle qu'au cours de la Conférence réunie à Venise en juin 1956, soit un an exactement après l'engagement de Messine. Désormais les négociateurs chargés de la confection du Traité et qui travaillèrent d'arrache-pied, de longues semaines durant, dans les environs de Bruxelles, eurent à tenir compte de ce fait nouveau : la France n'adhérerait à la communauté économique nouvelle que si les Pays d'Outre-Mer entretenant avec elle des « relations particulières » s'y trouvaient également « associés ». Cela supposait donc que l'on pût se mettre d'accord sur un régime d'association susceptible de rencontrer, sans trop de résistances, l'assentiment de tous les intéressés, à savoir : la France elle-même, ses partenaires européens et, bien évidemment, ses associés de l'Outre-Mer. Cela supposait aussi que des difficultés nouvelles ne surgiraient pas, tant du côté de certains pays étrangers à l'affaire, mais qui pourraient se sentir menacés dans leurs inté-

sentants les plus éminents de cet état d'esprit, qui rappelle la position des libéraux de la première moitié du siècle passé, et notamment de J..-B. Say, nous citerons. Raymond Aron, A. Fabre-Luce et Bertrand de Jouvenel. Personnellement, nous ne partageons pas ce point de vue (tout en reconnaissant son interêt), car il nous paraît exagérément axé sur des considérations immédiates d'ordre exclusivement monétaire. C'est celui qui conduisait jadis un Lord Salisbury à se réjouir de n'avoir laissé au coq gaulois que du sable à gratter. Il est vraisemblable que ce dernier ne serait plus aujourd'hui du même avis !

rêts par la formation d'une sorte de préfiguration de l'Eurafrique (en demeurant bien incomplète), que de la part de certaines institutions internationales, et notamment du G. A. T. T.

Nous reviendrons ultérieurement sur tous ces points. Pour l'instant, il nous suffira de rappeler que la décision française d'associer l'Outre-Mer au système européen ne constitua sans doute pas une surprise complète chez ses partenaires, puisqu'il semble bien qu'ils l'avaient laissée libre de sa décision et qu'ils se soient scrupuleusement abstenus de toute pression sur elle dans quelque sens que ce soit.

Néanmoins la question se posait de savoir ce qu'allaient décider, de leur côté, ceux de ces partenaires qui entretiennent aussi des « rapports particuliers » avec des « Pays d'Outre-Mer ». C'était le cas de la Belgique pour la colonie du Congo et le Territoire sous tutelle du Ruanda-Urundi ; c'était aussi celui de la Hollande pour la Nouvelle-Guinée et les Territoires d'Amérique ; celui enfin de l'Italie pour son ancienne colonie de la Somalie, sur laquelle elle exerce aujourd'hui, et jusqu'en 1960, un mandat de tutelle qui lui a été confié par l'O. N. U.

Pour le premier de ces pays, il semble que l'on ait assisté à un véritable retournement de position, puisque, dès le début des négociations, des voix officielles avaient nettement laissé entendre qu'en tout état de cause la Belgique maintiendrait le Congo en dehors de l'organisation projetée. La bigamie, dans ce cas particulier, paraissait donc possible, voire même souhaitable. La raison de cette attitude est sans doute à rechercher dans le fait que le Congo tout entier appartient à la sphère du « Bassin conventionnel », établi par l'Acte de Berlin de 1885 et confirmé par la Convention de Saint-Germain-en-Laye de 1919.

D'autre part, le Territoire du Ruanda-Urundi est également, en vertu des stipulations de l'Acte de tutelle, assujetti au régime de la « porte ouverte ». Il n'existe donc pas de marché commun privilégié entre ces deux pays d'Afrique et la Belgique. Pas plus, d'ailleurs, sur le plan monétaire (en raison de la nature assez spéciale des relations qui existent entre la monnaie congolaise et la monnaie belge) (1) que sur le plan commercial.

La Belgique se trouvait donc dans une position à la fois plus

1. Cf. la substantielle étude de Mr Charles Lefort sur : *La zone monétaire belge* à la *Revue économique*, nº de juillet 1954.

simple et bien moins malaisée que la France. Elle pouvait adhérer à l'Europe sans mettre en cause ses liens avec l'Afrique. Mais il lui était possible aussi de se rallier à une formule d'association. Ce qu'elle décida de faire en dernière analyse, peut-être pour ne pas adopter vis-à-vis de l'Outre-Mer une position différente de celle de la France, mais certainement parce que les modalités d'association retenues lui parurent finalement comporter, tant pour elle que pour le Congo, plus d'avantages que d'inconvénients.

Les Pays-Bas et l'Italie, depuis la perte de la plus grande partie de leurs anciennes « possessions coloniales », n'avaient plus en cause que des intérêts restreints. La décision à prendre relevait donc surtout, en ce qui les concerne, de l'opportunité politique. Aussi alignèrent-ils, dans le principe, leur position sur celle de la France et de la Belgique.

La nouvelle communauté économique déborde donc largement, dès le départ, de la petite Europe des six sur l'Outre-Mer, et principalement, sur l'Afrique. Nous avons maintenant, en nous inspirant du texte du Traité et de ses différentes annexes, à préciser les modalités de cette association, avant d'en examiner les implications probables et d'évoquer les débats d'opinion auxquels elle a déjà donné lieu.



L'esprit dans lequel l'association a été envisagée se trouve défini dès le préambule du Traité, dans lequel les chefs des six Etats intéressés affirment « qu'ils entendent confirmer la solidarité qui lie l'Europe et les Pays d'Outre-Mer et désirent assurer le développement de leur prospérité, conformément au principe de la Charte des Nations Unies ». L'article 3 stipule à son tour, parmi les buts de la Communauté nouvelle « l'association des Pays et Territoires d'Outre-Mer, en vue d'accroître les échanges et de poursuivre en commun l'effort de développement économique et social ».

Mais les modalités de cette association sont variables selon les Pays intéressés et ceci nous oblige dès maintenant à les classer en trois catégories :

I) Pour certains d'entr'eux, il ne s'agit que d'une simple manifestation d'intention de la part des six signataires du Traité,

consignée dans quatre déclarations particulières. Ceux-ci s'affirment prêts à ouvrir des négociations en vue de préciser les modalités d'une association ultérieure. Il s'agit des « pays indépendants appartenant à la zone-franc », de Surinam et des Antilles néerlandaises (qui se trouvent exclus de l'application du Traité par un protocole spécial), du royaume de Lybie et de l'ex-Somalie italienne, pour le jour où celle-ci aura accédé à l'indépendance (2 décembre 1960), dans le cas où « les autorités qui, après cette date, auront la responsabilité des affaires extérieures du pays, désireraient confirmer l'association de ce Territoire à la Communauté. Nous ne nous étendrons pas sur cette question, si ce n'est pour noter que la liste des « pays indépendants appartenant à la zone-franc » ne figure dans aucun des textes signés à Rome.

Aucun doute n'est possible pour le Maroc et la Tunisie. Mais il ne semble pas, par contre, que les Etats de l'ex-Indochine aient été visés (bien qu'il en soit fait mention dans le Protocole spécial relatif aux marchandises originaires et en provenance de certains pays et bénéficiant d'un régime particulier à l'importation dans l'un des Etats membres).

On se souviendra toutefois qu'en ce qui concerne le Maroc, les dispositions de l'Acte international d'Algésiras relatives au statut douanier du pays demeurent encore valables, bien que celui-ci ait recouvré sa liberté tarifaire depuis l'abrogation des anciens accords avec l'Espagne et avec l'Angleterre. Il n'est donc pas possible au Maroc, en l'état actuel des choses, d'adhérer à un système douanier discriminatoire. Faudra-t-il donc convoquer une nouvelle conférence d'Algésiras ? ou déclarer caduc un régime considéré comme dépassé par les événements ? Mais se trouvera-t-il un gouvernement, aussi épris soit-il de sa jeune indépendance, pour oser prendre une telle décision ?

Quant à la Tunisie, on sait qu'en vertu des accords qu'elle a passés avec la France au lendemain de son accession à l'indépendance, elle se trouve aujourd'hui en régime d'union douanière avec elle. Qu'elle décide ou non d'adhérer à la Communauté économique européenne (1), la formation de cette dernière ne peut pas ne pas la conduire à envisager une mise au point de ses relations économiques avec l'extérieur. Et il en est de même pour la

1. On se souvient que l'ex-bey avait fait une déclaration à un journaliste dans le sens de la négative.

France. Certes, l'adhésion simplifierait beaucoup les choses. Le refus d'adhérer, par contre, soulèverait la question de savoir s'il serait possible de concilier l'Union douanière franco-tunisienne avec la participation d'une seule des deux parties à la formation européenne. Il est possible qu'un *modus vivendi* soit mis au point. Mais il exigera un laborieux effort d'adaptation et l'instauration de contrôles vraisemblablement malaisés à pratiquer et, plus encore, à supporter (1).

II) Le deuxième groupe de « Pays » comprend l'Algérie et les quatre « Départements français d'Outre-Mer », à savoir : la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane et la Réunion. Il s'agit, on le sait, de Territoires complètement assimilés à la Métropole du point de vue douanier — à quelques exceptions près — mais dont l'état d'évolution économique est certes fort différent de celui de la France européenne.

Pour ces Territoires, le Traité, dans son article 227, § 2, a formellement prévu l'inclusion, dès le départ, dans la Communauté économique européenne. Toutefois, seules certaines dispositions leur sont applicables dès l'entrée en vigueur du Traité. Ce sont celles qui concernent :

— la libre circulation des marchandises ;

— l'agriculture (à l'exception des fonds d'orientation ou de garantie agricoles prévus à l'article 40, § 4) (2) ;

— la libération des services (et non, semble-t-il donc bien, celle des mouvements de travailleurs ;

— les règles de concurrence ;

— les mesures de sauvegarde prévues aux articles 108, 109 (cas

1. Un protocole particulier a prévu que la mise en vigueur de la « Communauté » n'entraînerait aucune modification du régime douanier actuellement applicable aux importations :

1° Dans les pays du Benelux, de marchandises originaires et en provenance du Surinam et des Antilles néerlandaises.

2° En France, de marchandises originaires et en provenance du Maroc, de la Tunisie, du Viet-Nam, du Cambodge, du Laos, ainsi que « des Etablissements français du condominium des Nouvelles-Hébrides. »

3° En Italie, de marchandises originaires et en provenance de la Libye et de la Somalie actuellement sous tutelle italienne.

Mais les marchandises ainsi importées ne peuvent être réexportées en franchise dans un autre Etat membre (Elles ne sont donc pas considérées comme étant « en libre pratique »). Et il est prévu (art. 4 du Protocole) que des dispositions pourraient être prises, dans le cadre intérieur de la Communauté, afin que « l'application des dispositions ci-dessus ne puisse porter préjudice aux autres Etats membres ».

2. Les raisons de cette exclusion n'apparaissent pas clairement. Sans doute a-t-on visé le cas du vin algérien et, peut-être, celui du sucre des D. O. M.

de difficultés dans la balance des paiements) et 226 (cas de difficultés graves dans un secteur de l'activité économique ou une activité économique régionale) ;

— les institutions de la Communauté.

Pour les autres dispositions, il est stipulé que « leurs conditions d'application à l'Algérie et aux Départements français d'Outre-Mer seront déterminées au plus tard deux ans après l'entrée en vigueur du Traité, par des décisions du Conseil statuant à l'unanimité sur proposition de la Commission ». Le texte ajoute que « les institutions de la Communauté veilleront à permettre le développement économique et social de ces régions, dans le cadre des procédures prévues au Traité », y compris celles de l'article 226, qui prévoit notamment la possibilité de dérogations aux règles du Traité en cas de difficultés économiques graves. Il convient d'ajouter que des dispositions formelles ont prévu, dans un protocole spécial, le règlement, dans le plus court délai (au plus tard à l'occasion de la première révision du Traité instituant la C. E. C. A.) et dans un esprit de collaboration réciproque, de la question encore pendante du régime à appliquer aux produits relevant de la Communauté européenne du charbon et de l'acier à l'égard de l'Algérie et des D. O. M.

De plus, l'activité du Fonds de développement pour les Pays et Territoires d'Outre-Mer, dont il sera longuement question ci-après, a été explicitement étendue à l'Algérie et aux D. O. M. (article 16 de la Convention spéciale d'application relative à l'association des Pays et Territoires d'Outre-Mer à la Communauté) (1), y compris la possibilité du droit d'établissement au profit « des ressortissants et sociétés des Etats membres autres que celui qui a des relations particulières avec ces pays ».

On remarquera donc que les dispositions concernant les travailleurs, les capitaux, les transports ainsi que la politique économique et la politique sociale de la Communauté ne figurent pas dans la liste de celles qui se trouvent immédiatement applicables à l'Algérie et aux D. O. M. Parmi elles, figure notamment l'action du « Fonds social européen », destiné « à promouvoir à

1. Toutefois le gouvernement français a décidé que les ressources du Fonds européen seraient affectées aux seuls Territoires relevant du ministère de la France d'Outre-Mer (ceux qui font l'objet de la catégorie 3 ci-après). Une déclaration annexée au procès-verbal de signature du Traité a rendu officielle cette décision qui demeure néanmoins révocable *ad nutum*.

l'intérieur de la Communauté les facilités d'emploi et la mobilité géographique et professionnelle des travailleurs » (art. 123). Il faudra donc attendre des décisions unanimes du Conseil de la Communauté pour voir dans quelle mesure l'existence de ce Fonds sera de nature à faciliter la solution du si important problème de la main-d'œuvre algérienne.

Par contre, le régime prévu au bénéfice de l'agriculture est immédiatement applicable, notamment en ce qui concerne les produits inscrits à l'Annexe II du Traité, parmi lesquels figurent les légumes, les fruits comestibles, les céréales et les produits de la minoterie, les moûts de raisins et vins de raisins frais, les tabacs et le liége (tous produits intéressant au premier chef l'Algérie) et les sucres et mélasses, élément fondamental de l'économie de nos Départements d'Outre-Mer, du moins pour les trois plus importants d'entr'eux.

Mais comme ce régime est également prévu au bénéfice de plusieurs produits intéressant les Territoires d'Outre-Mer proprement dits, nous en reprendrons l'examen un peu plus loin.

De même est applicable à l'ensemble des Pays français d'Outre-Mer (c'est-à-dire à notre deuxième comme à notre troisième groupe) la disposition de l'article 18, § 2, des statuts de la Banque européenne d'investissement, prévoyant la possibilité, par dérogation accordée à l'unanimité par le Conseil des gouverneurs, sur proposition du Conseil d'administration, d'octroyer des crédits pour des projets d'investissement à réaliser en tout ou partie hors des Territoires européens des Etats membres (1).

Tel est également le cas du régime spécial de l'aide à l'exportation et des taxes spéciales à l'importation, qui a fait l'objet d'un protocole particulier visant l'ensemble de la zone-franc.

Nous ne reviendrons donc pas sur ces deux dernières mesures.

En somme, la plus intéressante des dispositions immédiatement applicables à l'Algérie et aux D. O. M. est celle qui concerne la libre circulation des marchandises. A l'expiration de la période transitoire, les produits originaires de ces pays bénéficieront, sur les marchés des six pays associés, de débouchés protégés par le tarif commun dont certaines positions ont déjà été fixées d'un commun accord : tel est le cas des agrumes (droit de 8 % sur les

1. Mais il reste que le but essentiel de cette Banque est « d'accorder du crédit à ses membres ou à des entreprises privées ou publiques pour des projets d'investissement à réaliser *sur les territoires européens* des Etats membres ».

citrons et 20 % sur les oranges), les fruits et raisins frais (18 à 22 %), du sucre (80 %).

Par contre, le marché algérien et celui des D. O. M. seront librement ouverts, sur pied d'égalité, aux produits originaires des six pays de la Communauté. Il est donc à présumer que les fournisseurs traditionnels de la Métropole devront faire l'effort voulu pour s'y rendre compétitifs vis-à-vis de leurs concurrents européens, faute de quoi ils s'exposeraient à la perte de leur clientèle (1).

III) Nous en arrivons maintenant au groupe des « Pays et Territoires » pour lesquels les hésitations ont été les plus fortes et qui ont été finalement, *non* point *englobés* dans la Communauté (même avec le bénéfice de dispositions particulières, à l'instar du groupe précédent), *mais associés* à elle selon des modalités qu'il nous faut analyser avec quelque soin.

La liste de ces « Pays et Territoires » fait l'objet d'une Annexe spéciale (Annexe IV) au Traité, dont nous reproduisons ci-après le contenu :

1°) L'Afrique Occidentale Française, comprenant les huit Territoires du Sénégal, du Soudan, de la Guinée, de la Côte d'Ivoire, du Dahomey, de la Mauritanie, du Niger et de la Haute-Volta.

2°) L'Afrique Equatoriale Française, comprenant les quatre Territoires du Moyen-Congo, de l'Oubangui-Chari, du Tchad et du Gabon.

3°) Les Territoires de Saint-Pierre-et-Miquelon, de l'Archipel des Comores, de Madagascar et dépendances, de la Côte française des Somalis (2), de la Nouvelle-Calédonie et dépendances, des Etablissements français de l'Océanie, des Terres australes et antarctiques.

4°) La République autonome du Togo.

5°) Le Territoire sous tutelle du Cameroun (3), administré par la France.

1. La question du monopole de pavillon pour les transports maritimes entre la France et l'Algérie ne semble pas visée par le Traité, sauf par les dispositions de l'article 84 § 2 qui stipulent que « le Conseil, statuant à l'unanimité, pourra décider si, dans quelle mesure et par quelle procédure, des dispositions appropriées pourront être prises pour la navigation maritime et aérienne » (Pour l'instant, la communauté de politique en matière de transports n'est prévue que pour les chemins de fer, les routes et les voies navigables).

2. Ce Territoire se trouve placé depuis 1945 sous un régime de franchise douanière totale, avec une monnaie hors zone-franc, rattachée au dollar.

3. Devenu aujourd'hui l'Etat sous tutelle du Cameroun.

6°) Le Congo belge et le Ruanda-Urundi (territoire sous tutelle).

7°) La Somalie sous tutelle italienne (jusqu'en 1960).

8°) La Nouvelle-Guinée néerlandaise.

Cette liste, on le voit, à l'exception du Congo belge, concerne surtout des Territoires d'Outre-Mer et Pays associés à l'Union française. Le Congo belge y compris, elle met surtout en cause des pays situés en Afrique sub-saharienne, mais est cependant loin d'englober toute cette Afrique (car les Territoires britanniques ou ex-britanniques, les provinces africaines du Portugal, le Libéria et l'Union sud-africaine en demeurent exclus). On voit donc combien il serait prématuré de parler d'une Eurafrique, du moins à l'échelle des deux continents en présence.

Le régime d'association prévu pour ce troisième groupe est défini dans ses principes généraux par les articles 131 à 136, constituant la Quatrième Partie du Traité proprement dit et dont les détails d'application doivent être précisées par des conventions successives dont la première conclue pour une durée de cinq années a été signée en même temps que le Traité auquel elle se trouve annexée.

Précisons tout d'abord *les principes*, valables pour toute la durée du Traité, c'est-à-dire *sans limitation de temps* (art. 240).

Il est d'abord rappelé (art. 131) que « le but de l'association est la promotion du développement économique et social des pays et territoires et l'établissement de relations économiques étroites entre eux et la Communauté dans son ensemble ». Et comme si ce rappel n'était pas suffisant, un paragraphe supplémentaire ajoute que « l'association doit en premier lieu permettre de favoriser les intérêts des habitants de ces pays et territoires et leur prospérité, de manière à les conduire au développement économique, social et culturel qu'ils attendent ».

Pour y parvenir, les objectifs suivants sont assignés à l'association (art. 132) :

1°) En ce qui concerne les *échanges commerciaux*, il est stipulé :

a) que, dans le sens Outre-Mer-Europe, le régime appliqué aux importations est celui qui est défini par le Traité pour les échanges entre les Etats membres, c'est-à-dire celui de la réduction progressive des tarifs et des restrictions quantitatives au

cours de la période de transition jusqu'à leur élimination totale en fin de période (soit quinze années au maximum) ;

b) que, dans le sens Europe-Outre-Mer, le régime à appliquer en fin de période à l'importation dans les « Pays ou Territoires » sera celui dont bénéficie déjà l'Etat européen avec lequel chacun de ces « Pays » entretient des relations particulières. Ce ne sera donc pas nécessairement la franchise totale, mais l'absence de discrimination dans les privilèges consentis (un régime analogue étant applicable aux échanges commerciaux entre les divers pays et territoires eux-mêmes). La réduction des écarts tarifaires et des privilèges quantitatifs actuellement existants interviendra progressivement durant tout le cours de la période de transition, conformément au régime prévu au Traité.

Aussi est-il stipulé (art. 133, § 3) la possibilité pour « les Pays et Territoires » de percevoir des droits de douane répondant aux nécessités de leur développement et aux besoins de leur industrialisation ou qui, de caractère fiscal, auraient pour but d'alimenter leur budget (1) — sous réserve de la disparition progressive de tout traitement discriminatoire, direct ou indirect, vis-à-vis des Etats membres (2).

Bien évidemment, tout octroi de privilèges européens se trouve exclu sur les marchés des Pays et Territoires qui « en raison des obligations internationales particulières auxquelles ils sont soumis, appliquent déjà à l'entrée en vigueur du Traité un tarif douanier non discriminatoire » (art. 133, § 4). Il s'agit ici du groupe des Pays sous tutelle (Cameroun, Togo, Ruanda-Urundi, Somalie) ainsi que des Territoires, tant français que belges, compris dans la zone du « Bassin conventionnel du Congo » (3).

2°) En ce qui concerne les *investissements*, il est prévu une « contribution des Etats membres aux investissements que demande le développement progressif des Pays et Territoires » (art. 132, § 3), assortie d'un régime de participation égalitaire de tous les ressortissants des Etats membres et Pays intéressés aux adjudications et fournitures provoquées par lesdits investissements

1. L'Algérie et les D. O. M. ne jouissent donc pas d'une telle possibilité, sous réserve de l'application possible de mesures de sauvegarde (art. 108-109 et 226).

2. Disposition encore rappelée par le § 5 de l'article 133.

3. On trouvera une carte du dit dessin en annexe à l'ouvrage de Raymond Berticaux, *Aspects de l'industrialisation en Afrique centrale*, Bruxelles, 1953.

3°) La suppression progressive des restrictions à la *liberté d'établissement* des ressortissants et sociétés dans les relations entre Etats membres et Pays et Territoires, conformément aux dispositions générales du Traité, est inscrite à l'article 132, § 5. Elle devra être complète à la fin de la période de transition.

4°) Il est prévu (art. 135) que la liberté de circulation des travailleurs entre Etats membres et Pays et Territoires « sera réglée par des conventions ultérieures qui requièrent (*sic*) l'unanimité des Etats membres ».

5°) Enfin l'article 136 renvoit, pour les modalités et la procédure de l'association, à la Convention annexe d'application conclue pour une première période de cinq ans (1) à compter de l'entrée en vigueur du Traité et stipule qu'avant l'expiration de ce délai, « le Conseil statuant à l'unanimité établira, à partir des réalisations acquises et sur la base des principes inscrits dans le présent Traité, les dispositions à prévoir pour une nouvelle période (2) ».

Si nous nous reportons maintenant à la Convention d'application, nous constatons qu'indépendamment des sept premiers articles qui sont relatifs au « Fonds de développement pour les pays et Territoires d'Outre-Mer », dont il sera question ci-après, les dispositions essentielles concernent l'augmentation progressive, au bénéfice des Etats membres, des contingents à l'importation dans les Pays et Territoires où il en existe à l'heure actuelle, selon des modalités dans le détail desquelles il ne nous paraît pas nécessaire d'entrer (cf. art. 11) et, en sens inverse, l'élargissement, également progressif, à l'entrée dans les Etats membres, des contingents d'importation en provenance de l'Outre-Mer (art. 12). Ces réalisations demeureront acquises à l'expiration de la période d'application de cinq ans, et ce jusqu'à la conclusion d'une convention nouvelle (3).

1. Pourquoi cinq ans, alors que la première étape de la période transitoire est de quatre ans, susceptible d'être prolongée jusqu'à six ? On peut se demander si ce délai, qui s'applique surtout à l'activité du Fonds de développement dont il va être question n'a pas été choisi en raison du fait qu'il s'agit là d'une durée constamment retenue en matière de plans d'investissements publics.

2. Dont la durée n'est pas fixée et pourrait donc n'être plus de cinq ans, mais être déterminée de manière à coïncider avec le reste de la période transitoire.

3. Il en sera de même du régime du droit d'établissement existant à la fin de la cinquième année.

Ces dispositions sont importantes pour le cas où la mise au point d'une nouvelle Convention — qui exigera l'unanimité du Conseil — demanderait un long délai et

Enfin l'article 15 stipule octroi au bénéfice de l'Allemagne d'un contingent tarifaire, progressivement réductible, fixé sur la base de 290 000 tonnes de bananes en provenance de pays tiers (c'est-à-dire autres que les pays et territoires associés d'Outre-Mer) et, au bénéfice de l'Italie et des pays du Benelux, de contingents tarifaires progressivement réductibles de café vert, calculés sur la base d'une référence déterminée. Les détails de ces opérations, destinées à ménager les intérêts des consommateurs de ces produits, mais qui réduisent d'autant les avantages du marché commun pour les exportateurs des « pays et territoires d'Outre-Mer associés » (1), sont longuement explicités dans deux protocoles spéciaux annexés à la Convention elle-même. Il est d'ailleurs prévu (art. 15, § 2) que si la convention vient à expiration avant la conclusion d'un nouvel accord, « les Etats membres bénéficieront, en attendant ce nouvel accord, pour les bananes, le cacao ou fèves et le café vert, de contingents tarifaires spéciaux », fixés par la Commission, sur demande des Etats intéressés et selon des modalités de calcul explicitées au texte.

Il nous reste maintenant à fournir quelques précisions sur le « Fonds de développement pour les pays et territoires d'Outre-Mer », dont nous avons déjà fait mention. Sa création concrétise l'engagement souscrit par les Etats membres de la Communauté (art. 132, § 3) « de contribuer aux investissements que demande le développement progressif des « pays et territoires associés » (y compris, nous l'avons vu, l'Algérie et les Départements d'Outre-Mer).

Il s'agit là, à n'en pas douter, d'une satisfaction à une exigence de la France : celle de faire partager à ses partenaires européens, en échange de l'abandon progressif des privilèges tarifaires et contingentaires dont elle jouit dans l'Outre-Mer, une part tout au moins des sacrifices qu'elle doit supporter pour assurer le financement gratuit ou quasi gratuit sur fonds publics des investis-

où la période d'application de la première Convention viendrait à expiration avant qu'une seconde ait été conclue.

Nous précisons en outre que, dans une telle hypothèse, la suppression progressive des droits de douane entre les Territoires d'Outre-Mer et les Etats membres serait poursuivie conformément au rythme inscrit dans le Traité et qu'il en serait de même pour l'établissement du tarif extérieur commun aux Etats membres.

(1) Mais il faut remarquer que de toute façon, la production actuelle des territoires d'Outre-Mer dans les variétés demandées par les pays européens en cause est loin de pouvoir correspondre à la demande.

sements d'intérêt général requis par une politique de développement accéléré (1).

Les Etats membres se sont donc déclarés disposés à participer à cette politique « par un effort *complémentaire* de celui accompli par les autorités responsables des pays et territoires » en cause.

Le Fonds créé à cette fin et géré par la Commission de la Communauté recevra pendant les cinq années d'exécution de la Convention les contributions annuelles des Etats membres selon un rythme progressif et une répartition des charges précisées dans une Annexe A ainsi qu'il suit :

	1re année	2e année	3e année	4e année	5e année	Total
Pourcentages	10 %	12,5 %	16,5 %	22,5 %	38,5 %	100 %
Pays	En millions d'unités de compte U. E. P. (équivalentes aux dollars U. S. A. actuels)					
Belgique	7	8,75	11,55	15,75	26,95	70
Allemagne	20	25	33	45	77	200
France	20	25	33	45	77	200
Italie	4	5	6,60	9	15,40	40
Luxembourg	0,125	0,15625	0,20625	0,28125	0,48125	1,25
Pays-Bas	7	8,75	11,55	15,75	26,95	70

Les montants ainsi recueillis seront distribués entre les « pays et territoires » rattachés aux quatre Etats membres intéressés conformément aux indications du Tableau ci-dessous (Annexe B de la Convention) :

	1re année	2e année	3e année	4e année	5e année	Total
Pourcentages	10 %	12,5 %	16,5 %	22,5 %	38,5 %	100 %
Pays et territoires d'Outre-Mer de	En millions d'unités de compte U. E. P.					
Belgique	3	3,75	4,95	6,75	11,55	30
France	51,125	63,906	84,356	115,031	196,832	511,25
Italie	0,5	0,625	0,825	1,125	1,925	5
Pays-Bas	3,5	4,375	5,775	7,875	13,475	35

L'utilisation de ces avoirs sera faite de la manière suivante : les projets sociaux et économiques pour lesquels le concours

1. Sur la technique et l'importance de ce financement : cf. notre étude sur : *La politique des investissements dans l'Outre-Mer*. Revue de Science financière, 1957 pp. 94 sq.

financier de la Communauté sera sollicité, seront présentés à la Commission par les autorités responsables des pays et territoires, agissant en accord avec les autorités locales (art. 2). Chaque année, la Commission établira les programmes généraux d'affectation des fonds disponibles aux diverses catégories de projets, classés en deux groupes : *a*) ceux à caractère social (santé, enseignement, recherche, orientation et promotion professionnelles) ; b) ceux « à caractère économique d'intérêt général directement liés à l'exécution d'un programme comportant des projets de développement productifs et concrets.

C'est le Conseil, statuant à la majorité qualifiée (1), qui prendra les décisions d'approbation définitive.

Il ressort des tableaux précédents que, seule, la France est appelée à recevoir plus qu'elle n'apporte, soit un solde net en sa faveur de 311, 25 millions d'unités de compte U. E. P., c'est-à-dire un peu moins de 109 milliards de francs (plus 20 %).

Mais il ne faut pas oublier que cette somme viendra s'ajouter à celles que consacre déjà notre pays au financement des investissements publics dans les T. O. M. (par l'intermédiaire du F. I. D. E. S.), dans les D. O. M. (par l'intermédiaire du F. I. D. O. M.) et en Algérie, soit au total pas loin de *200 milliards de francs par an.* Nos gouvernants ont à plusieurs reprises souligné qu'il ne pouvait être question d'envisager l'apport européen comme un moyen de réduire l'aide gratuite que la France accorde depuis plus de dix ans, aux pays et Territoires d'Outre-Mer qui lui sont politiquement associés. Il ne s'agit bien là, comme le prévoit explicitement le Traité, que d'un apport complémentaire, proportionnellement assez modeste, au moins dans les débuts, il faut en convenir.

Quant à la Belgique, malgré l'importance relative du Congo, elle apporte plus qu'elle ne reçoit et se trouve finalement obtenir moins que la Hollande pour la Nouvelle-Guinée. Il y a là, certes, une décision assez curieuse, due sans doute au fait que la richesse actuelle du Congo lui a permis jusqu'à présent de ne pas avoir à recourir à l'aide gratuite pour le financement de ses investissements (2).

Tels sont les éléments essentiels de cette « association ». Quelle

1. Majorité de 67 voix sur un total de 100 voix ainsi réparties : Allemagne et France : chacune 33 voix. Belgique, Italie, Pays-Bas : chacune 11 voix. Luxembourg : 1 voix (art. 7).

2. Mais la situation est différente en Ruando-Urundi, pays pauvre et surpeuplé.

en est exactement la nature ? S'agit-il, comme l'assurent certains, d'une zone de libre échange, greffée sur la Communauté ?

A notre avis, la solution retenue va sur certains points au delà des exigences d'une telle construction, mais reste en deçà sur d'autres points. Précisons quelque peu. Elle va au delà dans la mesure où elle tend véritablement à faire de cette association une sorte de communauté économique réduite, qui ne se borne pas à l'ouverture des frontières, mais vise à la coordination progressive des politiques et au soutien, tant commercial que financier, voire même monétaire (par les dispositions visant à la sauvegarde de l'équilibre des balances des paiements) des parties encore faibles de cet ensemble par les éléments les plus évolués.

Mais elle reste en deçà, dans la mesure où l'abrogation des perceptions tarifaires (au terme de la période transitoire) peut ne pas être parfaite.

Elle le sera, certes, dans le sens de l'Outre-Mer vers les six pays de la Communauté : la franchise tarifaire doit finalement être complète et, d'autre part, le tarif extérieur commun assurera sur le marché européen, une protection préférentielle non négligeable pour certains produits en provenance de l'Outre-Mer. Certaines positions de ce tarif ont d'ores et déjà été fixées (sous la forme quasi générale de droits spécifiques) : c'est le cas du café avec un droit de 16 %, des bananes fraîches (20 %) (1), du cacao (9 %). La question de la tarification des oléagineux a été réservée (liste F), ainsi que celle des bois. En revanche, la franchise a été prévue pour un certain nombre de produits de base (peaux ; lin ; coton ; minerais de base).

Par contre, en sens opposé, c'est-à-dire à l'entrée dans les Pays et Territoires d'Outre-Mer, deux traits essentiels sont à signaler :

1°) La tarification douanière de ces « Pays et Territoires » vis-à-vis des pays tiers ne sera pas nécessairement celle de la Communauté. Elle restera librement déterminée par les autorités compétentes de chacun de ces Territoires. Les contingents d'importation demeureront fixés conformément aux règles qui régissent le fonctionnement des zones monétaires dont ils font partie (ceci constitue bien une caractéristique de la zone de libre-échange).

1. Sous réserve des contingents tarifaires accordés à l'Allemagne pour les bananes, au Benelux et à l'Italie pour le café.

2°) Mais ceux de ces pays qui ne sont pas assujettis à une réglementation de caractère international conservent la faculté de maintenir même à l'encontre des six pays membres, pourvu que ce soit sur une base non discriminatoire, certains droits « qui répondraient aux nécessités du développement des économies locales ainsi qu'aux besoins de l'industrialisation » (1).

Enfin, il nous faut rappeler, comme nous l'avons déjà fait à propos de l'Algérie et des Départements d'Outre-Mer, que les dispositions du Traité relatives à l'agriculture et prévoyant la mise sur pied d'une politique agricole commune dont l'un des moyens d'action consistera dans l'organisation des marchés et la conclusion de contrats d'achat à long terme sont applicables aux produits des Pays et Territoires d'Outre-Mer associés, dès lors qu'ils figurent dans la liste prévue à l'article 38 (Annexe II). Tels sont les cas du café, des graines et fruits oléagineux, des huiles végétales, et du cacao, tous produits d'un intérêt fondamental pour l'économie de plusieurs des Territoires en cause.

De plus, l'éventualité d'une intervention de la Banque européenne d'investissement (sur accord unanime du Conseil des gouverneurs, après proposition du Conseil d'administration) n'est pas exclue.

Quant au régime particulier des taxes et aides accepté par protocole spécial au bénéfice « de la zone-franc », il se trouve, bien entendu, applicable à tout le groupe des « Pays et Territoires d'Outre-Mer » compris dans ladite zone.

Nous sommes donc, on le voit, en présence de dispositions fort complexes, qui laissent au premier abord une impression de grande confusion, mais dont on s'aperçoit rapidement qu'elles représentent somme toute le résultat d'un effort tenace en vue

1. Ainsi les produits d'origine métropolitaine pourraient désormais être soumis à une telle taxation, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent. C'est là un point fort important, sur lequel il convient d'attirer l'attention. Il en résulte une différence sensible avec le cas de l'Algérie et des D. O. M.

Quant aux droits de caractère purement fiscal, ils sont applicables à toutes les importations, quelle que soit leur provenance (et doivent même, en principe, être accompagnés d'une taxation intérieure équivalente sur les produits similaires de fabrication locale).

La reconnaissance d'une telle liberté tarifaire à l'encontre de la « Métropole » rendra donc nécessaire une modification de la législation actuelle sur les pouvoirs en la matière des assemblées locales (notamment les dispositions du Décret n° 54-1020 du 14 octobre 1954), à moins que l'on ne considère — ce qui serait juridiquement valable — que la ratification des accords de Rome entraîne automatiquement ce changement.

de concilier des points de vue et des intérêts divergents, de ménager des transitions et d'éviter des chocs par trop violents sur les économies ainsi mises en communication les unes avec les autres, tout en assurant, en fin de période transitoire, un degré d'intégration aussi poussé que possible.

Peut-on conclure que les dispositions prises conduiront à ce but, si tant est que l'on soit d'accord sur lui ? A quelles répercussions faut-il s'attendre ? Pouvons-nous dès maintenant établir un bilan anticipé des avantages à espérer, des sacrifices à redouter ? Où seront les gagnants et les perdants ?

C'est ce que nous essaierons de marquer, en nous plaçant successivement sur le plan de la politique, puis sur celui de l'économie.

III

Les considérations touchant à la politique nous paraissent pouvoir se grouper sous quatre chefs distincts : la diversité des opinions en France elle-même ; les positions de nos partenaires dans la Communauté ; le sentiment de nos associés d'Outre-Mer ; enfin l'attitude des tiers, notamment au sein des organismes internationaux (le G. A. T. T. plus particulièrement).

1°) Nous serons brefs sur le premier de ces points. La lecture des comptes rendus des débats parlementaires (Assemblée de l'Union française, Assemblée Nationale, Conseil de la République) (1) consacrés à la question révèle en effet une double et constante opposition, non tant, à vrai dire, au principe de l'association des Territoires d'Outre-Mer à la Communauté économique européenne qu'à celui de cette réalisation elle-même : l'une provenant du parti communiste et de ses alliés, pour des raisons fort claires ; l'autre plus spécialement conduite par les adversaires de la petite Europe, pour des motifs divers, y compris celui selon lequel il importerait de commencer par édifier une véritable Union française, groupant la France et toutes celles de ses anciennes possessions coloniales qui entendent lui garder leur

1. Dans l'ordre chronologique de l'examen du projet de loi autorisant le Président de la République à ratifier le Traité instituant la Commission économique européenne. Les discussions les plus copieuses, pour la question qui nous intéresse ici, ont été celles de l'Assemblée de l'Union Française (Séances des 24 et 25 juin 1957).

fidélité avant de s'engager dans une aventure jugée pleine d'aléas (1). Elle équivaut donc à refuser un nouveau mariage, dans l'espoir de pouvoir consolider l'ancien.

2°) En tout cas, s'il est un grief dont il nous paraît impossible de faire état, c'est bien celui qui reposerait sur un prétendu calcul de la part de nos associés européens pour substituer leur influence à celle de la France dans les pays d'Outre-Mer et plus spécialement en Afrique. Car, loin d'avoir été l'objet de sollicitations pressantes ou de manœuvres habilement montées, nous avons dû vaincre des préventions tenaces qui allaient parfois jusqu'à la répugnance. En fait, nous avons dû faire violence à nos partenaires pour les amener à accepter nos vues, en subordonnant l'adhésion de la France à la réalisation de l'association des Territoires d'Outre-Mer. La question, nous l'avons dit, ne semblait pas présenter un très grand intérêt pour la Belgique. Par contre, les réserves étaient très vives tant en Allemagne qu'en Hollande, où l'opinion parlementaire fait écho au sentiment du grand public en refusant de s'associer à toute entreprise qui pourrait impliquer un jour ou l'autre, sous quelque forme que ce soit, de nouvelles responsabilités de caractère « colonial ». Ni l'un ni l'autre de ces deux pays semblent n'avoir à se plaindre d'avoir été contraints par des événements souvent douloureux de déposer « le fardeau de l'homme blanc » (2).

De plus, les exigences formulées par la France en ce qui concerne la participation de tous les Etats de la Communauté au financement des investissements publics d'intérêt général dans les Territoires d'Outre-Mer se heurtaient, en Allemagne surtout, au refus d'une opinion gagnée aux idées libérales de considérer ces sacrifices pécuniaires comme indispensables au développement économique et social des pays intéressés. Les seuls investissements considérés comme rationnels demeurent, dans cette optique, ceux du secteur privé, le premier devoir des autorités publiques locales étant d'inspirer confiance tant aux investisseurs éventuels qu'à leurs propres prêteurs.

A ces réticences s'ajoutaient aussi, chez certains, la crainte de devoir s'associer par des mécanismes de préférences tarifaires

1. Cette opposition comprenait le groupe des républicains sociaux, certains radicaux mendésistes et le groupe poujadiste.

2. Au point qu'il est aujourd'hui question d'un « complexe hollandais », hostile à toute attache avec l'Outre-Mer.

et contingentaires, voire de soutien de prix, à des économies plus ou moins artificiellement soutenues par les excès du contrôle des changes et des parités monétaires inadéquates (notamment dans le cas du franc C. F. A.). Plusieurs interventions au Parlement de Bonn, lors des débats de ratification, ont été fort explicites sur tous ces points.

L'Italie elle-même n'a pas fait montre, en cette matière, d'une appétence plus marquée, si ce n'est en ce qui concerne les possibilités que pourrait offrir l'Outre-Mer pour le placement de ses excédents chroniques en force de travail. Mais il faut avouer que les dispositions du Traité ne lui donnent, pour l'instant, qu'une assez mince satisfaction.

3°) Il serait inexact d'assurer que l'opinion africaine ait toujours approuvé sans réserves les dispositions du Traité qui mettent en cause ses intérêts ou, du moins, l'idée qu'elle peut s'en faire. Il faut, bien entendu, mettre à part la fraction de cette opinion — assez faible, semble-t-il — qui se refuse à toute forme d'engagement vis-à-vis ou aux côtés de l'Europe, parce qu'elle est tentée par l'Est ou par l'attrait du dollar, ou encore par le désir de conserver à l'Afrique de demain une complète liberté d'action.

Mais même parmi ceux qui reconnaissent l'utilité pour l'Afrique du maintien de liens économiques étroits avec la vieille Europe, les réserves n'ont pas été ménagées, tant en ce qui concerne la façon dont les négociations ont été conduites qu'à l'égard de leurs résultats. Deux griefs majeurs doivent ici être retenus : d'une part, les instances représentatives de cette opinion africaine n'auraient été ni consultées, ni associées à la conduite des négociations ; d'autre part, il n'aurait pas été prévu une participation spéciale effective des représentants des Pays et Territoires associés au fonctionnement des institutions de la Communauté. Ces deux points méritent quelques commentaires.

a) Il est bien exact que les engagements pris par la France en ce qui concerne les Territoires d'Outre-Mer proprement dits, ainsi que les ex-Territoires sous tutelle, n'ont pas été précédés d'une consultation des organismes politiques locaux, à l'instar de ce qui a été fait par le gouvernement Guy Mollet auprès du Parlement français. Mais il ne faut pas oublier que ce dernier comprend un certain nombre de parlementaires au titre, précisément, de la représentation des Territoires en cause. L'Assemblée de

l'Union française, dont les avis ne sont pas toujours aussi platoniques qu'on se plaît à le dire, s'était aussi penchée sur la question.

Enfin, de profonds changements dans la structure politique et administrative de ces Territoires se trouvaient en voie de réalisation au moment précis où les négociations européennes étaient en cours. Ce sont ceux qui introduisirent la célèbre loi-cadre de juin 1956 pour les Territoires d'Outre-Mer ainsi que les décisions relatives aux statuts nouveaux de la République autonome du Togo et de l'Etat sous tutelle du Cameroun.

b) Il est non moins exact que les Territoires d'Outre-Mer ne sont pas, en tant que tels, appelés à participer directement au fonctionnement des institutions de la Communauté européenne.

Mais ils y interviennent en tant que partie de l'ensemble français et leur représentation doit donc être assurée au sein de celle de cet ensemble. Il appartiendra au Parlement français de doser en conséquence la représentation française à l'Assemblée de la Communauté et au Conseil de celle-ci de comprendre des africains parmi les 24 membres français du Comité Economique et Social.

Au surplus on peut observer que le statut d'association réserve aux instances locales leurs prérogatives essentielles et leur autonomie de décision en des matières qui, dans les pays européens, échapperont désormais aux parlements nationaux (notamment en matière de tarifs douaniers).

Il reste que l'on peut regretter que le nombre des représentants de la France dans les deux organismes de la Communauté ne soit pas plus élevé que ceux de l'Allemagne et de l'Italie, compte tenu des Territoires associés. Il semble qu'il y ait là un point à revoir, surtout si l'association des Territoires d'Outre-Mer se transforme à la longue en une affiliation plus poussée et surtout plus durable.

Des plaintes ont également été formulées dans la plupart des Territoires africains sur la complexité extrême des dispositions du Traité et de ses nombreuses annexes. L'envoi d'experts, la réunion de conférences d'information et de colloques ont été suggérés. Rien de tout cela n'est impossible à réaliser. Et ils serait souhaitable que l'Université ne soit pas tenue à l'écart, comme il arrive, hélas, trop souvent en ces matières !

En sens inverse, il serait juste de reconnaître que la liberté

de mouvement des Territoires d'Outre-Mer a été pleinement sauvegardée, voire même renforcée sur plusieurs points : d'une part les autorités locales sont expressément associées, par l'article 2 de la Convention d'application, à la présentation des projets sociaux et économiques pour le financement desquels l'appui du Fonds Européen de développement pour l'Outre-Mer est demandé. D'autre part, la liberté de tarification douanière, pourvu que soit respectée la règle de non-discrimination vis-à-vis des six Etats membres, est absolue, dans la limite « des nécessités du développement et des besoins de l'industrialisation » ou encore de celles des budgets locaux, pour les droits de caractère fiscal (art. 133, § 3). Mais le Traité ne dit pas qui sera juge du caractère raisonnable des tarifications adoptées. On peut regretter qu'aucun organisme de la Communauté, pas même la Cour de justice, ne soit habilité à se prononcer sur la question (1).

4°) En ce qui concerne l'attitude des Etats-Tiers, on devait s'attendre à une certaine méfiance, voire même à de l'hostilité. C'est bien, semble-t-il ce qui s'est produit, si l'on en juge par certaines réactions émanant à la fois des pays qui se sentent menacés en tant que concurrents des Territoires d'Outre-Mer sur les marchés européens et de ceux qui craignent pour leurs débouchés dans lesdits Territoires eux-mêmes. Sont notamment en cause plusieurs pays d'Amérique latine (et notamment le Brésil pour son café), certains Etats d'Asie (Inde et Japon) qui ont pris ou repris pied sur les marchés africains et encore des pays d'Afrique non associés à l'Europe : le cas du Ghana, redoutant d'avoir à subir un traitement discriminatoire pour son cacao, est tout à fait typique à cet égard.

Il n'est donc pas surprenant que des réserves aient été formulées, tant au Conseil économique et social de l'O. N. U. que, surtout, à l'Organisation du G. A. T. T. à Genève. De récents débats ont eu lieu dans cette dernière ville sur ce sujet et il semble bien que les oppositions qui s'y sont manifestées n'aient pas encore été surmontées. L'attitude des U. S. A. n'y a pas été très positive. Celle du Royaume-Uni, par contre, s'est révélée nettement hostile.

1. On a aussi fait remarquer que la procédure d'accélération des libérations contingentaires, organisée par l'article 35 du Traité, n'a pas été rendue applicable à l'Outre-Mer.

On sait que la proposition britannique d'articuler sur la Communauté européenne une zone de libre-échange exclut l'Outre-Mer de cette combinaison.

Mais à l'appui de leur thèse, les membres de la Communauté peuvent invoquer les dispositions de l'article 24 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce qui présentent le dernier comme compatible avec la formation d'une Union douanière, sous un certain nombre de conditions. La question est de savoir si ces conditions se trouvent respectées et si l'association des Territoires d'Outre-Mer au Marché commun répond bien au type prévu d'une zone de libre-échange, ce dont nous demeurons personnellement convaincus. Mais on en discutera encore, soyons-en certains.

Il faut enfin ajouter que la Communauté demeure ouverte à l'adhésion de tout Etat européen, conformément aux dispositions inscrites à l'article 237 du Traité, et que la possibilité est prévue de conclure avec les Etats-Tiers toute forme d'accords ou d'associations pouvant aller jusqu'à « l'Union d'Etats ou l'organisation internationale » (article 238). Bien que la conclusion de tels accords demeure subordonnée à l'assentiment du Conseil unanime et, en cas d'amendements au Traité, à la ratification de tous les Etats membres, il ne saurait être question de présenter la Communauté économique européenne et son association avec les Pays d'Outre-Mer comme un système clos, visant à l'autarcie.

IV

Il nous reste bien peu de place pour procéder comme il se devrait à un examen méticuleux des répercussions probables de la mise en vigueur progressive de l'association Europe-Outre-Mer sur le plan proprement économique ainsi que dans le domaine social.

Il est vrai que, pour une part, de telles supputations ne sont pas exemptes d'incertitude et risquent même de relever de la pure conjecture. Un nombre quasi infini de facteurs agit sur l'évolution économique d'un pays et plus encore sur celle des relations de plusieurs pays entr'eux. Qui pourra dire, le moment venu, quelle sera, pour chacun des pays intéressés, la part exacte des dispositions en cause sur les changements survenus dans la situation de son économie ainsi que dans sa structure sociale ?

Néanmoins quelques aperçus anticipés nous semblent raisonnablement possibles (1). Nous les consignerons ci-après, dans le désir de montrer que la signature du Traité n'implique tout de même pas un saut dans l'inconnu et que, s'il doit en résulter des difficultés pour certains, il est possible d'y relever d'évidents avantages pour plusieurs des parties en cause.

1°) C'est très certainement le cas pour les Territoires d'Outre-Mer eux-mêmes. L'association avec l'Europe des six leur ouvre d'intéressantes perspectives, dans le double domaine commercial et financier. Précisons quelque peu.

a) En ce qui concerne les possibilités commerciales, elles ne peuvent qu'être améliorées, tant aux exportations qu'aux importations.

Sur le premier point, nous devons noter des possibilités accrues de vente sur les marchés des nouveaux partenaires européens, à l'abri de la tarification douanière commune et grâce à l'élargissement progressif des contingents d'importation, là où il en existe encore. La seule concurrence possible pour les produits tropicaux demeure celle du Congo belge, qui ne risque pas d'être bien redoutable.

Il est vrai que pour deux produits importants : le café et les bananes, des contingents tarifaires ont été inscrits dans le Traité au bénéfice d'une part du Benelux et de l'Italie, d'autre part de l'Allemagne. Mais ils laissent subsister des marges substantielles pour des ventes supplémentaires de la part de nos Territoires, à condition, bien entendu, que ces derniers aient quelque chose à proposer, ce qui pose un problème d'élasticité de l'offre ou de déviation des courants commerciaux déjà établis (2).

D'autre part, aucune réserve de ce genre n'a été inscrite pour le cacao, que protégera un droit déjà fixé à 9 %.

Par contre, le règlement de la question si importante des oléagineux a dû être renvoyé à une décision ultérieure, sur l'insistance de la Hollande, semble-t-il. Et il en est de même pour les bois

1. Nous signalerons notamment des commentaires de Mr. Jacques Nodransi aux *Marchés tropicaux du Monde*. N° des 8-15-22 juin 1957 et Henry Didier à la *Nouvelle Revue Française d'Outre-Mer*. N° de mai 1957. Notre collègue L. Bourcier de Carbon a présenté aussi des considérations teintées, à notre avis, d'un pessimisme par trop systématique. Cf. *Marchés tropicaux du Monde*, n° du 13 juillet 1957.

2. Des précisions chiffrées ont été fournies par Mr Maurice Faure, Secrétaire d'Etat, dans son discours devant l'Assemblée de l'Union Française. 3e séance du 25 juin 1957. Cf. Comptes rendus des débats, p. 672.

tropicaux. Le coton, par contre, ne bénéficiera d'aucune protection tarifaire.

A vrai dire, une mise au point des avantages probables nécessiterait une étude approfondie, conduite produit par produit et pays par pays. Nous nous excusons de ne pouvoir y procéder ici, faute de place (1).

Sur le chapitre des importations, il nous faut retenir que la suppression progressive des privilèges tarifaires et contingentaires qui ont joué jusqu'à présent au profit exclusif de la Métropole sur les marchés d'Outre-Mer de la zone-franc, ouvrira à ces derniers des facilités accrues pour se procurer chez les fournisseurs européens les produits fabriqués (tant pour l'équipement que pour la consommation) que ceux-ci sont en mesure de leur offrir à des conditions souvent fort avantageuses (2).
Il en résultera donc une certaine détente sur le niveau local des prix, qui se situe à des taux élevés pour des raisons de structure interne et d'articulations avec l'extérieur sur lesquelles nous nous sommes déjà expliqué dans une étude spéciale (3).

b) Sur le plan financier, les Pays d'Outre-Mer bénéficieront des apports du Fonds européen des investissements dans l'Outre-Mer. Certes, il ne s'agit pour l'instant que d'apports assez modestes, faibles au début, plus importants au fur et à mesure que les années passeront. Comparés aux quelques 200 milliards que la France consacre annuellement au financement des investissements publics dans l'Outre-Mer (Algérie comprise) et même aux 82 milliards annuels du F. I. D. E. S. et de la Caisse centrale de la France d'Outre-Mer (4), ces sommes peuvent paraître assez

1. La F. A. O. a déjà publié une série d'études de ce genre, auxquelles on pourra se référer avec profit. Cf. son Bulletin mensuel : *Economie et statistique agricole*. Pour le cacao, le coton et les agrumes : n° de juillet-août 1957, le café, les matières grasses, la viande de bœuf, les produits laitiers et les bananes : n° d'octobre 1957.
Un modèle d'étude de ce genre est celle de Mr Thureau-Dangin, sur : la position des producteurs de café des T. O. M d'Outre-Mer devant le marché commun européen, produite au cours des journées d'études des cafés de l'Union Française organisées par les soins de l'Institut français d'Outre-Mer de Marseille les 4 et 5 décembre dernier.
Cf. aussi pour l'Okoumé, l'étude de R. Bru, *Marchés tropicaux du Monde*, 7 décembre 1957.
2. Nous examinerons plus loin le revers de la médaille en ce qui concerne la Métropole.
3. G. Leduc, *Les hauts prix en Afrique noire*. Editions des Marchés tropicaux du Monde. Paris, 1953.
4. Soit, pour 1956 : 66 milliards au titre du F. I. D. E. S. (Section Générale et Sections d'Outre-Mer) et 16 milliards au titre des opérations propres de la Caisse Générale.

décevantes, puisqu'on n'atteindra pour la cinquième année qu'un montant d'apports nets de 197 — 77 = 127 millions de dollars, soit un peu plus d'une cinquantaine de milliards de francs. On avouera cependant qu'il ne s'agit pas là d'une perspective négligeable et que les intéressés auraient grand tort de faire la moue.

Il est vrai que, sur un autre plan, on fait parfois état des risques de moins-value dans les recettes publiques qui pourront résulter de la réduction progressive des perceptions douanières sur les importations en provenance des cinq pays européens associés à la France. Mais on a calculé que le montant de ces perceptions, qui n'intéresse véritablement que la seule A. O. F. (1), est assez faible et que des chefs de compensation pourront être trouvés tant par l'accroissement vraisemblable des mouvements commerciaux que par l'établissement de taxations à but industriel ou purement fiscal.

c) Précisément, on s'est parfois demandé si l'association de Territoires dont l'économie est encore essentiellement agricole (et accessoirement minière) avec un groupement de pays dont certains figurent parmi les plus industrialisés du monde n'aura pas pour résultat de compromettre les chances de développement industriel dans l'Outre-Mer, que beaucoup considèrent, non sans exagération, comme un élément indispensable du progrès, voire l'une des manifestations de la libération de « l'emprise coloniale ».

Pour ne retenir ici que l'aspect de ce vaste problème qui nous concerne directement, nous pouvons dire que ce n'est pas l'extension aux six pays européens, au lieu de la seule Métropole, de la sphère d'intégration économique avec l'Outre-Mer qui risque, au total, d'entraver les possibilités d'évolution rapide des T. O. M. dans le sens d'une diversification progressive.

On fait parfois allusion à la substitution possible d'une « domination » à une autre. Mais cette façon de présenter les choses nous semble erronée. Non que nous contestions l'existence « d'effets d'entraînement » exercées par les économies plus avancées sur les moins développées qu'elles, précisément dans le cadre de liaisons aménagées du genre de celles qui vont découler de l'association Europe - Outre-Mer. Le jeu complexe de ces effets va certainement se modifier de façon progressive avec l'adjonc-

1. Du fait du régime non-discriminatoire de l'A. E. F., du Cameroun et du Togo, ainsi que de l'absence actuelle d'une protection tarifaire à Madagascar.

tion de nouveaux « pôles de développement » à ceux qui existent déjà au sein de l'économie « métropolitaine ». Mais ces modifications pourront tout aussi bien stimuler le développement de l'Outre-Mer en procurant des apports de capitaux supplémentaires, une aide technique accrue, des moyens d'équipement plus diversifiés et des marchés élargis.

Au surplus, nous avons déjà souligné que le Traité réserve expressément la possibilité d'une tarification douanière locale, aux fins de protection des industries naissantes, et ce même à l'égard de la Métropole, à la seule condition d'un traitement égal vis-à-vis des six partenaires de la Communauté. Il faut souhaiter qu'il ne soit pas fait un usage immodéré de cette faculté, car les excès de nationalisme constituent l'une des plaies du sous-développement.

Il est juste enfin de reconnaître que les « Pays et Territoires d'Outre-Mer » ont été mieux traités, sur ce point, que l'Algérie et les Départements d'Outre-Mer proprement dits. Le Traité ne leur accorde pas la possibilité de protéger par des tarifs leurs industries naissantes. D'autre part, les dispositions concernant la liberté de mouvement des travailleurs ne leur seront applicables qu'aux conditions déterminées dans un délai de deux ans par décision unanime du Conseil. Il faudra donc que le gouvernement français veille scrupuleusement à la mise au point de ces facilités et développe un effort propre de financement accru, tant au bénéfice direct de l'Algérie que par l'intermédiaire du F. I. D. O. M.

Toutefois, il importe d'enregistrer que la plupart des produits originaires de ces derniers pays vont bénéficier de débouchés élargis et protégés et que certains, dont le sucre et le liège, sont inscrits sur la liste des produits susceptibles de faire l'objet d'une politique agricole commune (art. 38). De plus, les facilités d'approvisionnement en produits européens sont exactement les mêmes que dans la Métropole.

2°) L'association de l'Outre-Mer ouvre également à nos partenaires européens d'intéressantes perspectives. Il s'agit surtout de possibilités nouvelles d'exportation, bien qu'il ne faille pas s'exagérer l'importance *actuelle* des marchés en cause et que le double désarmement tant tarifaire que contingentaire, ait été prudemment aménagé. Il s'agit aussi des facilités concernant le droit

d'établissement qui, aux termes de l'article 8 de la Convention d'application, sera étendu « progressivement aux ressortissants et sociétés des Etats membres selon des modalités qui seront fixées, au cours de la première année d'application, par le Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission, de telle sorte que toute discrimination disparaisse progressivement au cours de la période de transition » (1).

Sans doute les aménagements tarifaires découlant de l'établissement d'un cordon douanier commun avec extension progressive des préférences au profit de l'Outre-Mer auront-ils pour effet d'orienter les achats de l'Europe vers les offres des produits des pays et territoires associés, si celles-ci existent et s'affirment compétitives dans le cadre de la protection reconnue. Il pourra en résulter certaines hausses des prix actuellement pratiqués pour les produits similaires, au moins dans les pays aujourd'hui les plus libéraux. Mais nous ne pensons pas que ces hausses soient très importantes. Quant à l'effort financier résultant des contributions au Fonds de développement de l'Outre-Mer, il apparaît fort modéré, surtout si on le rapproche tant des masses budgétaires des Etats en cause que des revenus nationaux (2).

3°) C'est en ce qui concerne la France elle-même que l'on peut éprouver certaines craintes. Certes la création du Fonds européen de développement de l'Outre-Mer aura finalement pour résultat d'alléger ses charges, même si l'on considère l'engagement pris de ne pas tirer prétexte de son existence pour réduire un effort poursuivi avec quelque mérite depuis plus de dix ans. Car il permettra de ne pas avoir à accroître cet apport, ce qui est un résultat non négligeable (3).

Sur le plan commercial, les pronostics sont difficiles à formuler. Il faut s'attendre à une pression concurrentielle progressive de la part de nos partenaires sur les marchés d'Outre-Mer, qui se traduira sans doute par certains reculs de nos exporta-

1. Par contre, pour les mouvements de travailleurs, l'article 135 du Traité renvoie à des conventions ultérieures qui nécessiteront l'unanimité des Etats membres.

2. Notre collègue et ami Maurice Byé a suggéré dans son rapport de juillet 1956 au Conseil économique qu'une liaison automatique soit établie entre le montant de ces contributions et l'augmentation des ventes de chaque pays européen dans l'Outre-Mer. Cet automatisme n'a pas été retenu et il nous semble qu'il aurait été difficile de le faire. Mais il n'est pas douteux qu'il faudra en tenir compte lors du renouvellement de la Convention d'application.

3. Mr P. H. Teitgen a beaucoup insisté sur cet aspect de la question dans ses interventions à l'Assemblée Nationale.

tions. Mais le dosage des libérations contingentaires ne permettra pas, de toute façon, à ce recul de passer un certain plafond, dont le total pour l'ensemble des Territoires associés, a été calculé à 20 milliards de francs par an au bout de la période conventionnelle de cinq ans, soit moins du dixième des exportations actuelles de la France dans lesdits Territoires. On voit donc qu'il n'y a pas lieu de s'affoler. Il est d'ailleurs vraisemblable que, dans beaucoup de branches d'activité, l'accroissement des exportations de nos partenaires viendra s'ajouter à nos propres ventes, elles-mêmes en augmentation du fait de la croissance générale attendue des économies d'Outre-Mer elles-mêmes. Il serait certes intéressant d'entrer dans plus de détails, d'évoquer l'évolution des revenus locaux, des propensions à importer, de supputer l'effet combiné des distorsions commerciales et du développement économique sur l'équilibre des balances et la structure des paiements de la zone-franc. Nous ne pouvons vraiment le faire ici (1).

Quant aux importations en France des produits originaires de l'Outre-Mer, nous ne pensons pas que l'accroissement attendu des ventes de ces produits sur les marchés de nos partenaires européens puisse sérieusement compromettre nos propres approvisionnements. Il est même vraisemblable qu'il en résultera un certain allègement des sacrifices qu'il nous faut supporter en vue de soutenir les cours de ces produits à des niveaux très élevés, en compensation des hauts prix métropolitains (lesquels devraient aussi évoluer à la baisse).

***

Une fois de plus, la probabilité des faits nous semble devoir exclure et l'optimisme béat et le pessimisme impénitent. L'expérience dans laquelle nous entrons ne nous réservera pas que des agréments. Mais nous n'y décelons honnêtement aucun risque de catastrophe. Il appartient à d'autres qu'à nous de dire s'il nous eût été possible de nous refuser, une fois encore, à souscrire à un destin européen, inscrit pourtant sur la carte et dans notre histoire ou si les propositions qui nous ont été faites et que notre Parlement a ratifiées (2), à la suite de débats d'une haute tenue politique, auraient pu être remplacées par quelque chose de plus avantageux pour nous.

1. Nous avons invité plusieurs de nos étudiants à consacrer leur thèse de doctorat à l'examen de ces divers aspects d'une question éminemment complexe.
2. Dont un nombre important de votes favorables émanant des élus d'Outre-Mer.

De toute façon, il nous paraît que l'on a eu raison d'associer à la nouvelle Communauté européenne les « Pays et Territoires d'Outre-Mer » dont le destin politique et l'avenir économique demeurent, au moins partiellement, solidaires des nôtres. Il en résulte en fait une construction qui, à une échelle plus réduite, rappelle un peu le système échafaudé à Ottawa. La question de savoir si l'Angleterre, avec ou sans la Communauté, pourra être à son tour associée à cette construction — et notamment sous la forme proposée par elle d'une zone de libre échange — soulève à nouveau un grand nombre de problèmes que nous ne saurions examiner ici.

Certes les modalités d'application de l'association des Territoires d'Outre-Mer proprement dits (y compris le Togo et le Cameroun) n'ont été précisées que pour une première période de cinq ans (1), alors qu'en sens inverse l'intégration de l'Algérie et des Départements d'Outre-Mer n'est pas parfaite et devra être complétée par décisions unanimes du Conseil dans un délai de deux ans.

Que se passera-t-il si, à l'expiration des cinq ans, le renouvellement de la Convention n'a pu être assuré ? Le Traité a prévu, de manière explicite (art. 14 de la Convention), le blocage des contingents élargis d'importation « au niveau fixé pour la cinquième année », ainsi que le maintien du régime du droit d'établissement « existant à la fin de la cinquième année ». De plus, le Fonds européen du développement interromprait évidemment son activité. Par contre, il semble bien que le désarmement tarifaire continuerait à se développer, car les clauses le concernant ont été inscrites dans le Traité lui-même et non point dans la Convention d'application (2).

Mais on peut espérer qu'une telle éventualité ne se produira pas ou, en tout cas, qu'elle ne se prolongera pas. Est-ce pêcher par optimisme que de faire une certaine confiance aux événements et aussi aux hommes qui auront la charge redoutable d'en orienter le cours ? Montrons-nous réalistes : l'association qui va être tentée pendant cinq ans va accroître les chances d'une coopération véritable entre une partie au moins de la vieille Europe et

1. Ce délai probatoire a été fixé, ne l'oublions pas, à la demande de la France, alors que nos partenaires proposaient un engagement valable pour la durée maxima de la période transitoire, soit quinze ans.

2. Il y a bien là, à notre avis, un certain défaut d'harmonie, souligné au Parlement à plusieurs reprises.

une fraction non négligeable d'une Afrique en voie de transformation rapide. Il importe avant tout aux Européens de gagner la confiance de leurs partenaires de couleur et aux Français de comprendre que, par delà un état de choses définitivement révolu, leurs intérêts bien entendus leur commandent de ne refuser *a priori* ni l'une ni l'autre de ces coopérations (1).

Au surplus, il est très probable que le statut politique des « pays et territoires » en cause aura beaucoup évolué d'ici cinq ans.

Avec ceux d'entr'eux qui auraient accédé d'ici là à l'indépendance politico-diplomatique plus ou moins complète, il faudra que les six gouvernements entament des négociations en vue de déterminer les modalités nouvelles de leur association ultérieure, à l'instar de ce qui a déjà été prévu pour les pays énoncés dans les quatre déclarations d'intention dont il a été précédemment question. Pour les autres, il faut certainement s'attendre à ce que les autorités locales exigent, de toute façon, d'être consultées et, sans doute, appelées à participer aux négociations en vue du renouvellement de la convention d'application.

Ainsi, par delà l'économie et la politique pure, c'est la psychologie qui nous paraît être en cause dans l'affaire. Nous avons cinq ans pour le comprendre et en convaincre nos associés, aussi bien en Europe qu'en Afrique. Voilà pourquoi il nous semble que cette période probatoire sera certainement décisive pour l'avenir de nos rapports, tant avec les uns qu'avec les autres.

Gaston LEDUC.

1. Cf. René Hoffherr. *Coopération économique Franco-africaine*. Paris, Sirey, 1958. J. Ehrarht. *Le destin du colonialisme*. Paris, Eyroller, 1957.

LES PROBLÈMES SOCIAUX

La nécessité d'un développement des échanges internationaux étant admise, les syndicalistes ouvriers rejettent l'idée d'une restauration pure et simple du libre-échangisme d'avant 1914. L'expérience leur a enseigné, en effet, que cette forme d'échanges, respectant intégralement les souverainetés nationales, s'accompagnait, sous la poussée des nationalismes, d'une concurrence acharnée pour la conquête des marchés internationaux, concurrence dont, trop souvent, les travailleurs ont fait les frais, soit par des crises de chômage, soit par une pression vers la baisse des salaires.

Aussi, leur préférence va-t-elle à toute solution qui, parallèlement à l'élimination des obstacles aux échanges entre pays, comporte — grâce à des institutions « supranationales » — la garantie d'une coordination efficace des politiques économiques et sociales nationales. C'est pourquoi le projet de Communauté économique européenne a bénéficié d'un préjugé favorable de la part de ceux des syndicalistes français qui, sans arrière-pensée d'ordre politique, se soucient essentiellement de l'amélioration du sort des travailleurs.

Mais les syndicalistes les plus favorables au principe d'une union économique européenne s'interrogent, à bon droit, sur ce que pourra être l'évolution du progrès social dans le cadre de cette Communauté, telle que l'a définie le Traité du 25 mars 1957. Ils ne se dissimulent pas que l'entreprise comporte certains risques et qu'elle posera, surtout au cours des premières années d'adaptation des économies nationales, des problèmes d'ordre social dont il importe d'analyser les données afin d'apprécier la valeur des solutions proposées et d'étudier les conditions grâce auxquelles l'application du Traité pourra être considérée comme satisfaisante.

Nous allons passer rapidement en revue ces principaux problèmes, en nous plaçant dans l'optique des travailleurs français et en tenant compte de leurs aspirations et préoccupations dominantes : progression du niveau de vie, prévention efficace du chômage, maintien et amélioration des avantages sociaux, instauration progressive de la « démocratie économique ».

I. — PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DU NIVEAU DE VIE

1. Le grand marché doit permettre d'accélérer la hausse des niveaux de vie

En envisageant les choses d'une manière globale, à moyen terme et à long terme, il n'est guère douteux que la création d'un grand espace économique doive entraîner une accélération de l'expansion économique des pays en cause et, donc, apporter des possibilités accrues de progression des niveaux de vie. Mais, pour que ces possibilités deviennent réalités, le contrôle démocratique de cette évolution économique est indispensable, car il existe un exemple particulièrement spectaculaire de grand espace économique au sein duquel, faute d'un tel contrôle, l'accroissement du potentiel de production ne s'est nullement traduit, tant s'en faut ! par un relèvement parallèle du niveau d'existence.

Moyennant ce contrôle, il est tout à fait raisonnable d'escompter qu'une division internationale du travail plus poussée, qu'une spécialisation plus accentuée des diverses régions faisant partie de l'espace géographique considéré dans les catégories de production à l'égard desquelles elles se révèleront les plus aptes et les mieux placées ; que la possibilité de fabrications d'articles manufacturés en plus grandes séries (permises par le grand marché) ; qu'une diffusion plus large et plus rapide des progrès techniques ; qu'une concurrence plus active, enfin, à condition qu'elle soit orientée dans l'intérêt des consommateurs, devraient effectivement permettre aux populations de nos six pays de bénéficier d'une accélération dans l'élévation du niveau de vie.

Mais, en admettant que ce résultat global paraisse difficilement contestable, sera-t-il équitablement réparti, d'une part, entre les diverses catégories sociales des populations, d'autre part, entre les divers pays et régions en cause ? Les travailleurs salariés, en particulier, ne risquent-ils pas de faire les frais de ce progrès

général, ou, à tout le moins, d'en bénéficier dans une moindre mesure que les autres catégories sociales ? Et, s'ils sont « en flèche » dans un pays, par rapport aux travailleurs des autres pays, quant au niveau des rémunérations, ne courent-ils pas le risque d'un alignement « par le bas » sous l'effet de cette concurrence plus sévère ?

Pour répondre à ces divers points d'interrogation, il faudrait citer ici un assez grand nombre de dispositions du Traité. Afin de ne pas alourdir exagérément notre exposé, nous reproduirons seulement celle de ces dispositions qui nous paraît la plus importante, parce qu'elle pose les principes généraux de la politique sociale de la future Communauté, et nous nous bornerons, pour les autres, à de simples références.

L'article 117 du Traité est ainsi libellé :

« Les Etats membres conviennent de la nécessité de promouvoir l'amélioration des conditions de vie et de travail de la main-d'œuvre, permettant leur *égalisation dans le progrès*. Ils estiment qu'une telle évolution résultera tant du fonctionnement du marché commun qui favorisera l'harmonisation des systèmes sociaux, que des procédures prévues par le présent Traité et du rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives » (1).

Un autre article du Traité (art. 119) comporte l'engagement des Etats signataires d'assurer au cours de la première étape (quatre à six ans) et de maintenir par la suite l'égalité, pour un même travail, entre les salaires masculins et féminins. De même, le *Protocole relatif à certaines dispositions intéressant la France* stipule qu'à la fin de cette première étape, les divers Etats membres devront avoir aligné sur le régime français les taux de majoration des heures supplémentaires, à défaut de quoi la France obtiendrait le bénéfice de mesures de compensation.

Un assez grand nombre de dispositions du Traité (Préambule ; Libération des mouvements de capitaux, art. 69 et 73 ; Politique des transports, art. 75 et 80 ; Aides accordées par les Etats, art. 92, etc..) mettent, d'autre part, l'accent sur la volonté de réaliser un développement économique équilibré entre les diverses

1. Rappelons que ce sont les articles 100 à 102 du Traité qui fixent les modalités de ce « rapprochement des législations », non seulement dans le domaine social, mais dans tous les domaines où cela s'avèrera nécessaire pour l'établissement ou le fonctionnement du Marché commun.

régions du marché commun. Mais, à cet égard, la mesure la plus importante est la création de la Banque européenne d'investissement — organisme public intervenant « sans poursuivre de but lucratif » — au capital d'environ 400 milliards de francs, et autorisée à octroyer des prêts ou des garanties à concurrence de deux fois et demie ce capital, soit environ 1 000 milliards de francs. Parmi les missions assignées à cette banque figure notamment la participation au financement de projets destinés à « la mise en valeur des régions moins développées » (art. 130).

2. Probabilité du sens de l'évolution

A la lumière de ces dispositions, il semble difficile de faire sien un pronostic aussi délibérément pessimiste que celui formulé par certains avant même la signature du Traité, quant aux perspectives d'évolution du niveau de vie et du niveau des rémunérations des travailleurs français (1).

a) *Quelques commentaires autorisés*

A la fin de l'année 1955, le Conseil d'administration du B. I. T. avait réuni un groupe d'experts (2) qui, sous la présidence de M. Ohlin, fut chargé de rédiger un rapport sur : « Les aspects sociaux de la coopération économique européenne ».

Deux extraits de ce document seront cités ici utilement :

« ... Si, comme nous le soutenons, des pays où prévaut un niveau général plus élevé du coût de la main-d'œuvre par unité de temps peuvent, en principe, concurrencer librement, sur un marché commun, des pays où ce coût est plus bas, il n'y a aucune raison d'ordre économique pour que l'établissement d'un marché commun conduise à un nivellement par le bas des normes sociales existant dans les pays du premier groupe, même si les différences que présentent ces normes d'un pays à l'autre peuvent être atté-

1. Dans une brochure « Ce qu'est le Marché commun » publiée sous la direction de M. Bernard Lavergne, en supplément à *L'année politique et économique*, janvier-février 1957, il était dit : « Les maisons françaises devraient donc : ou bien obtenir de leurs salariés une réduction de 10, 20 ou 30 % de leurs salaires, ou fermer leurs portes. » (p. 7).

2. MM. Maurice Byé (Paris), M-T. V. Matthew (Birmingham), Helmut Meinhold (Heidelberg) Bertil Ohlin (Stockholm), Pasquale Saraceno (Milan) et Petrus J. Verdoorn (Rotterdam) « Les aspects sociaux de la coopération économique européenne » — B. I. T. — *Etudes et documents*, nouvelle série, n° 46 (Genève, 1956).

nuées et si la puissance de certains monopoles peut se trouver affaiblie.

« ... Alors que le niveau de vie des travailleurs, dans les pays à hauts salaires, continuerait de s'élever, celui des travailleurs des pays à niveaux plus bas tendrait à s'élever plus rapidement. Toutefois, cette tendance est relativement faible et, à elle seule, elle ne suffirait pas à entraîner un progrès appréciable vers l'égalisation des niveaux de vie des différents pays. »

De son côté, M. le Professeur Heilperin, dans un article publié il y a quelques mois dans la *Revue Internationale du Travail* (1) et où il commentait ce rapport Ohlin, ajoutait les précisions suivantes qui nous paraissent des plus pertinentes :

« .. 1) il est impossible de comparer les niveaux de salaires sur le plan international sans tenir compte du taux de change auquel on effectue la conversion d'une monnaie dans une autre ; 2) les frais de main-d'œuvre se composent de plusieurs éléments : les salaires proprement dits, les charges sociales supportées par les employeurs et les contributions des employeurs (très difficiles à évaluer celles-là) au financement des autres prestations sociales assurées par l'Etat ; 3) il est impossible de comparer les salaires nominaux de divers pays sans tenir dûment compte des différences dans le coût de la vie et dans les coutumes et le genre de vie auquel sont habitués les habitants de ces pays ; 4) du point de vue de la concurrence internationale, le facteur le plus important n'est pas le coût global de l'heure de travail d'un ouvrier, mais *le total des frais de main-d'œuvre par unité de production, ce qui fait entrer en ligne de compte la productivité* (2) et bien d'autres considérations. »

b) *Une harmonisation globale s'effectuant progressivement « vers le haut »*

Il est difficile de contester le bien fondé de ces diverses remarques. Mais il faut souligner cependant que le taux de productivité dépend étroitement du rythme et du volume des investissements. Le conflit entre le social et l'économique se ramène ainsi essentiellement à un conflit entre le présent et l'avenir, entre ceux

1. « La libéralisation des échanges et le progrès social » — *Revue Internationale du Travail* — mars 1957.

2. Souligné par nous.

qui voudraient que le pourcentage d'amputation de la consommation immédiate soit le plus faible possible, au risque de compromettre le développement économique ultérieur par insuffisance des investissements, et ceux qui auraient tendance à alourdir au maximum ce prélèvement afin d'augmenter, grâce à des investissements très importants, le rythme du développement économique futur. Or il est certain — même en supposant qu'aucun pays ne pratique l'inflation — que des différences de conception importantes peuvent exister dans la « politique sociale » pratiquée sur ce point par les divers Etats de la future Communauté économique. Si ces différences devaient subsister durablement, elles entraîneraient nécessairement, à moyen terme, des ruptures d'équilibre dans le développement économique.

Mais il semble bien que ce rythme du développement économique dans les divers pays doive « s'harmoniser », au bout de quelques années de réalisation progressive du marché commun. D'abord, évidemment, sous l'impulsion même des organes exécutifs de la Communauté qui agiront pour rapprocher « les dispositions législatives, réglementaires et administratives », en vue de réaliser « dans le progrès » l'harmonisation nécessaire au bon fonctionnement du marché commun. Mais aussi parce que les contacts beaucoup plus suivis, les échanges d'information plus poussés, la coordination de l'action plus étroite entre les organisations professionnelles patronales et ouvrières des six pays tendront, de leur côté, à accentuer cette harmonisation « par le haut », dans les domaines échappant à l'action directe des pouvoirs publics, comme c'est le cas le plus fréquent pour les salaires. On a déjà parlé de conventions collectives de travail européennes. Cette éventualité n'est peut-être pas aussi rapprochée que le pensent certains mais elle semble pouvoir se réaliser au bout de quelques années, sinon dans l'ensemble, du moins dans certaines branches de l'activité économique.

Dans le cadre de la Communauté économique des Six, les organisations représentatives des travailleurs grouperont environ 15 à 16 millions d'adhérents — soit un pourcentage du même ordre de grandeur qu'aux Etats-Unis — et il n'apparaît donc pas qu'à ce niveau la position du syndicalisme ouvrier doive être plus faible, bien au contraire, que dans le cadre spécifiquement français. La pression semble donc devoir être suffisante pour éviter que le pourcentage du prélèvement sur la consommation immé-

diate en vue des investissements — pourcentage qui, encore une fois tendra vers l'harmonisation dans les six pays — excède les limites raisonnables.

c) *Les comparaisons de prix et de salaires de pays à pays*

Bon nombre d'appréciations erronées paraissent avoir été formulées en France, devant les perspectives de la Communauté économique, parce que leurs auteurs négligeaient un fait d'importance fondamentale — dont l'oubli faussait toutes les tentatives de comparaisons internationales — : celui de la surévaluation du franc français au taux de change officiel. Déjà, le *Protocole relatif à certaines dispositions intéressant la France* autorisait notre pays à maintenir en vigueur le système d'aides spéciales à l'exportation et de surtaxes temporaires à l'importation destiné précisément à corriger en partie cette surévaluation du franc — jusqu'à ce que notre balance des payements ait été équilibrée pendant plus d'un an et à ce que nous ayons reconstitué une réserve de devises suffisante pour garantir le maintien de cet équilibre.

Mais en outre, les décrets pris par M. Félix Gaillard en août et en octobre 1957 se traduisent par une dévaluation de fait qui, globalement, replace les prix français à parité avec les prix de nos futurs partenaires. Evidemment, il s'agira désormais de défendre cette parité, en éliminant les pressions inflationnistes et en évitant de repartir dans la spirale des hausses nominales des salaires et des prix — ceci est une autre histoire... — Mais l'examen de la plupart des cas particuliers révèlera qu'à ce nouveau taux réel du franc les prévisions les plus alarmistes n'ont plus de base sérieuse.

Quant à la comparaison des niveaux de salaires de pays à pays, l'une des études les plus récentes et les plus dignes de foi vient d'être publiée par le B. I. T. Elle fait suite à une enquête qui a duré deux ans, et qui a englobé huit mille entreprises des pays d'Europe suivants : France, Belgique, Grande-Bretagne, Allemagne, Italie, Turquie, Autriche, Yougoslavie et Grèce. Elle porte sur l'année 1955 et présente l'intérêt particulier d'une comparaison englobant les salaires horaires de base et l'ensemble des charges annexes, pour huit grandes branches d'activité : industrie cotonnière, chaussures en cuir, radio-électronique, machines-

outils, construction navales, sidérurgie, mines de charbon et chemins de fer.

Le journal « Le Monde » a reproduit récemment (1) le tableau du « Coût de l'heure de travail en 1955 » inclus dans ce rapport du B. I. T. Si, comme il est maintenant nécessaire, on reprend ce tableau en corrigeant les chiffres concernant la France, puisque la comparaison avait été faite, en francs suisses, au taux officel des changes alors en vigueur, on aboutit aux éléments suivants :

	Industr. cotonnière	Chaussures cuir	Radio électronique	Machines outils	Constr. navales	Sidérurgie	Mines de charbon
Allemagne	1,86	1,88	2,32	2,43	2,49	3,56	3,82
Belgique	2,20	2,08	2,95	3,07	3,47	3,88	3,76
France	2,01	1,94	2,66	2,90	2,54	2,80	3,69
Italie	1,83	1,64	2,36	2,31	2,50	3,06	2,61
Royaume-Uni	2,27	2,37	—	3,08	3,27	3,29	4,26

Ajoutons que, depuis 1955, la hausse moyenne des salaires dans l'industrie a été plus élevée en Allemagne qu'elle ne l'a été en France.

Si l'on en juge par les résultats de cette enquête, il ne semble pas que les écarts entre pays soient de nature à soulever des difficultés insurmontables.

d) *Un contrepoids efficace au risque de déséquilibre interrégional*

Dans les semaines qui précèdaient le débat de ratification du Traité au Parlement français, l'argument a été répandu — visiblement dans le but de susciter des réactions passionnelles — selon lequel le marché commun entraînerait automatiquement la prépondérance de l'Allemagne (2). En réalité, si le Traité avait envisagé le développement du marché commun en se fondant uniquement sur les automatismes économiques, le risque aurait été celui d'une croissance déséquilibrée au profit des régions actuellement les plus industrialisées : Ruhr-Lorraine et Nord de la France, d'une part et Piémont-Lombardie, d'autre part.

1. « Une enquête du B. I T. sur le coût de la main-d'œuvre en Europe » par Rémy Bernard (17/18 nov. 1957). Cf. la *Revue Internationale du Travail*, déc. 1957 (BIT-Genève).

2. Cf. la brochure *Un péril pour la France : le Marché commun à six*, de M. Paul Guérin, publiée sous l'égide du « Comité d'entente des Anciens Combattants » — février 1957 — page 26, et la brochure déjà citée publiée sous la direction de M. Bernard Lavergne.

En effet, les capitaux privés auraient eu naturellement tendance à s'investir dans les régions offrant les perspectives de plus haute rentabilité, c'est-à-dire celles bénéficiant de la meilleure infrastructure, du meilleur équipement collectif, des réserves les plus abondantes de main-d'œuvre qualifiée. On aurait pu alors légitimement redouter une réédition, à l'échelle européenne, de ce grave déséquilibre interrégional que, dans le cas de la France, Jean-François Gravier a révélé à nos compatriotes par la formule « Paris et le désert français ».

Il est donc certain qu'une politique concertée d'aménagement du territoire au niveau européen s'impose. Elle se concrétisera d'abord par la coordination des mesures que prendront, pour leur compte, les Etats membres dans ce domaine, et par l'application des dispositions du Traité que nous avons citées. Mais son instrument le plus efficace semble devoir être la Banque européenne d'investissement si, conformément à la mission qui lui est confiée, elle intervient méthodiquement en vue de relever, par son concours aux réalisations d'infrastructure dans les régions les moins développées, le taux de rentabilité des capitaux privés, et les incite ainsi efficacement à s'investir là ou ce sera le plus utile. On peut augurer en tout cas sans grand risque d'erreur que c'est dans cette direction que s'exercera la pression du syndicalisme ouvrier européen auprès du Conseil des gouverneurs de la Banque.

e) *Les enseignements fournis par la première expérience de la C.E.C.A.*

A titre de test complémentaire, il est intéressant d'examiner quelle a été au cours de ses premières années de fonctionnement, l'évolution au sein de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (où le marché commun, rappelons-le, a été intégralement réalisé quelques mois après la mise en vigueur du traité, alors que, dans le cas de la Communauté économique, le même objectif ne sera pleinement atteint qu'après un délai de douze à quinze ans).

De 1952 à 1956, dans la C. E. C. A., les échanges entre les six pays ont augmenté de plus de 60 %. Les ventes de la sidérurgie française aux autres pays de la Communauté ont plus que triplé, passant de 481 000 à 1 608 000 tonnes, tandis que, vers le reste du monde, elles ont augmenté d'environ 35 %. Les salaires des

mineurs français ont augmenté de 17 % depuis 1953 pour les ouvriers du fond et de 25 % pour les ouvriers du jour, tandis que ceux des sidérurgistes ont progressé de 30 %, c'est-à-dire d'un pourcentage plus élevé que celui dont ont bénéficié, en moyenne, les travailleurs des autres secteurs d'activité.

Autre constatation importante : en Belgique où, en 1952, les salaires des sidérurgistes étaient relativement les plus élevés, l'augmentation a été seulement de 14 % ; par contre, en Italie où les mineurs (d'ailleurs très peu nombreux) étaient relativement les moins payés en 1952, l'augmentation a été de 37 % pour les ouvriers du jour et de 55 % pour les ouvriers du fond. Incontestablement, la tendance à l'égalisation s'est bien exercée vers le haut.

Si, donc, on risque un pronostic, en tenant compte de cette première expérience limitée aux secteurs du charbon et de l'acier, l'évolution la plus probable, en ce qui concerne les niveaux de vie et de rémunérations semble bien devoir être caractérisée par une égalisation progressive « dans le progrès ». Dans les pays de la future Communauté où les travailleurs d'une branche d'activité déterminée bénéficient actuellement du niveau de vie le plus élevé — il ne semble plus maintenant, que ce soit globalement le cas de la France — ce niveau de vie continuera sa progression, mais, sans doute, à une allure relativement moins rapide que dans les régions et les branches d'activité où, au point de départ, ce niveau de vie est plus bas.

Selon le même processus qui s'est développé à l'intérieur des cadres nationaux, puis, à l'échelle européenne, dans le cadre de la C. E. C. A., l'action du syndicalisme ouvrier poussera constamment, à l'intérieur de chaque branche d'activité, à cette égalisation vers le haut, en veillant à ce que les travailleurs momentanément en avance continuent leur progression.

II. — L'ÉVOLUTION DU NIVEAU DE L'EMPLOI

1. Deux sources éventuelles de difficultés

Il serait vain pourtant de dissimuler que, dans la mesure où l'on attend de la réalisation de la Communauté économique une division internationale du travail plus poussée, celle-ci entraînera inévitablement, et au sein des six pays, des modifications

dans les structures de l'économie. Dans chacun des pays en cause, certaines branches d'activité et certaines entreprises bénéficieront, par rapport à celles des autres pays, d'une position avantageuse et connaîtront une rapide expansion. D'autres secteurs ou entreprises, au contraire, souffriront d'un handicap qui, pour le moins, ne leur permettra pas de bénéficier de l'élargissement général des débouchés qu'entraînera l'accélération du développement économique et de la hausse des niveaux de vie.

Dans certains cas extrêmes, des entreprises se révèleront inaptes à soutenir le choc de cette concurrence internationale plus sévère et elles devront, soit se moderniser pour améliorer leur productivité si cette amélioration peut les rendre concurrentielles dans le secteur de production pour lequel elles avaient travaillé jusqu'alors, soit se « convertir » vers un autre secteur où leurs chances apparaîtront comme meilleures.

Mais nous parlons de cas extrêmes, car nous pensons que certaines des prophéties qui ont été proférées à ce sujet ont eu tendance à exagérer l'ampleur des modifications de structures auxquelles il y aurait lieu de s'attendre. Quelle que soit l'avance de productivité dont bénéficient, dans l'un ou l'autre pays, une branche d'activité, un groupe d'entreprises ou une entreprise, les cas où cette avance leur permettra d'accaparer la totalité du grand marché de 165 millions de consommateurs paraissent devoir être assez exceptionnels. L'ampleur des investissements qui seraient alors nécessaires pour tripler ou quadrupler la capacité physique de production constituera un frein très sérieux. Et il est donc raisonnable de penser que, compte tenu de la protection géographique découlant de la plus ou moins grande distance des lieux de consommation, la grande majorité des entreprises pourront conserver leur clientèle et poursuivre leurs activités, sous réserve, pour certaines d'entre elles, d'un effort de modernisation plus accentué. Par contre, ce seront les entreprises les plus en flèche sous le rapport de la productivité qui auront les meilleures chances d'accaparer la majeure partie des débouchés nouveaux qu'apportera la Communauté économique, tant par l'élargissement du marché interne que par une force compétitive accrue sur les marchés extérieurs.

Mais il n'en demeure pas moins que les « cas extrêmes » existeront, que certaines entreprises devront se convertir ou cesser

leur activité, et que de graves problèmes peuvent en découler en ce qui concerne le niveau de l'emploi.

D'autre part, si la France connaît actuellement une situation de plein emploi (et même de sur-emploi) de la main-d'œuvre, il est loin d'en être de même dans tous les autres pays de la future Communauté : l'Italie, en particulier, compte près de deux millions de chômeurs, auxquels il y a lieu d'ajouter le sous-emploi partiel d'une fraction non négligeable des travailleurs en activité. Dès lors, la libération des mouvements de main-d'œuvre ne risque-t-elle pas d'entraîner des migrations massives de travailleurs de pays à pays et de se traduire, pour nous, par une « importation de chômage » et par une pression vers la baisse des salaires ?

Là encore, avant de formuler des éléments de réponse, nous devrions reproduire le texte de plusieurs articles du Traité : d'une part ceux qui précisent les modalités de réalisation de la libre circulation des travailleurs (art. 48 à 51), d'autre part ceux qui prévoient la création et fixent le mode de fonctionnement du « Fonds social européen » (art. 123 à 127). Pour simplifier, disons seulement :

— que la libre circulation des travailleurs ne sera réalisée que progressivement (la liberté des mouvements de la main-d'œuvre ne devant être intégrale qu'à la fin de la période de transition) ; que les travailleurs non nationaux ne pourront se déplacer librement dans les Etats membres que pour « répondre à des emplois effectivement offerts », et que des mécanismes seront créés, au niveau européen, pour mettre en contact les offres et les demandes d'emploi afin d'éviter « des risques graves dans le niveau de vie et d'emploi dans les diverses régions et industries » (art. 49) ;

— qu'en cas de « difficultés graves et susceptibles de persister », découlant de l'application des mesures de libération progressive des mouvements de main-d'œuvre, l'Etat intéressé pourrait obtenir le bénéfice de clauses de sauvegarde (art. 226) ;

— que le Fonds social européen sera administré par la Commission avec l'assistance d'un Comité consultatif spécial comprenant des représentants des gouvernements et des organisations syndicales patronales et ouvrières ; qu'à la demande d'un Etat, il contribuera, pour 50 %, à des versements d'indemnités de réinstallation à des travailleurs amenés à se déplacer pour retrouver un emploi dans la même profession ; au financement de la

rééducation professionnelle de travailleurs ne pouvant retrouver un emploi productif que dans une nouvelle profession ; enfin à l'allocation d'aides aux travailleurs « ... dont l'emploi est réduit ou suspendu temporairement, en tout ou en partie, à la suite de la conversion de l'entreprise... pour leur permettre de conserver le même niveau de rémunération en attendant d'être réemployés pleinement » (art. 125).

Ajoutons en outre que l'article 130, définissant les missions assignées à la Banque européenne d'investissement, prévoit son concours au financement de projets « visant la modernisation ou la conversion d'entreprises ou la création d'activités nouvelles appelées par l'établissement progressif du marché commun... ».

Compte tenu de ces dispositions du Traité, quelles sont les perspectives les plus vraisemblables ?

2. Les perspectives d'évolution

a) *Découlant de la libération des mouvements de main-d'œuvre*

En ce qui concerne la libération des mouvements de la main-d'œuvre et ses répercussions éventuelles sur le niveau de l'emploi en France, il y a lieu, semble-t-il, de formuler les diverses remarques suivantes :

1° La libre circulation des travailleurs ne sera intégralement réalisée que dans un délai de douze à quinze ans et « selon un plan progressif ».

2° Les travailleurs non nationaux ne pourront que « répondre à des emplois effectivement offerts », ce qui ne semble pas de nature à entraîner un déséquilibre sérieux sur le marché du travail de nos diverses branches d'activité ; ce qui exclut, en tout cas, ces immigrations massives dont on nous a menacés ici ou là, cependant que les mêmes augures, sans paraître s'apercevoir de leur contradiction, annonçaient la « déportation » inéluctable vers l'Allemagne d'un million et demi de travailleurs français, à l'intention desquels un important industriel allemand aurait déjà annoncé que les logements seraient construits dans la vallée du Rhin ! (1).

1. Cf. la brochure déjà citée *Ce qu'est le marché commun*, pp. 16 et 17. Ce propos avait été prêté (avec garantie d'authenticité) au financier allemand M. Herrman

3° Les migrations massives de main-d'œuvre ont toujours été considérées comme socialement inadmissibles par les syndicalistes des divers pays, en raison du déracinement qu'elles entraînent, pour les travailleurs et pour leurs familles, surtout lorsqu'elles impliquent une réinstallation dans un pays où le climat et le genre de vie sont très différents de ceux du pays d'origine, et où la langue n'est pas la même. Il est donc certain que, sans exclure bien entendu la liberté de détermination des individus, la pression du syndicalisme ouvrier s'exercera, tant auprès des gouvernements que des organes exécutifs de la Communauté, en vue d'obtenir que, par une politique concertée d'aménagement du territoire à l'échelle européenne, les emplois nouveaux soient créés, à moins d'impossibilité absolue, dans les régions mêmes où existent des excédents de main-d'œuvre. Et nous avons déjà souligné le rôle important que pourra jouer à cet égard la Banque européenne d'investissement.

4° Des observateurs autorisés — M. Alfred Sauvy par exemple — ont souligné depuis plusieurs années que, compte tenu des richesses naturelles de leur pays et du phénomène de dépopulation dont il a souffert jusqu'en 1945, les Français vivraient mieux et bénéficieraient de possibilités accrues d'élévation du niveau de vie s'ils acceptaient avec moins de méfiance une certaine immigration sélectionnée de main-d'œuvre, pouvant permettre de combler les déficits nationaux persistants dans telles ou telles spécialités professionnelles. L'attitude étroitement protectionniste des syndicalistes français leur était dictée jusqu'à maintenant par la crainte du chômage et d'une pression vers les bas salaires. Moyennant les garanties du Traité, d'une part, et sous réserve d'une généralisation des conventions collectives d'autre part, il est permis de penser que ce problème de l'immigration sélectionnée de la main-d'œuvre pourra être abordé désormais avec réalisme et en tenant pleinement compte de l'intérêt général. On doit toutefois regretter que le Traité n'ait pas prévu, sous une forme ou sous une autre, d'associer les organisations syndicales ouvrières (et patronales) au fonctionnement de ces « mécanismes » qui seront destinés « à mettre en contact

Abs, qui a donné un démenti officiel par lettre adressée en juillet 1957 à la direction du journal « Le Monde » qui, le 9 juillet, avait reproduit ce passage d'une intervention de M. Mendès-France, lors du débat de ratification du Traité de Communauté économique à l'Assemblée nationale.

les offres et les demandes d'emploi et à en faciliter l'équilibre ». C'eût été de nature à augmenter les chances d'une évolution favorable du problème sous l'aspect psychologique. Il est permis d'augurer qu'un sous-comité des problèmes de main-d'œuvre sera créé au sein du Comité économique et social, et l'on doit souhaiter que ce sous-comité soit appelé à suivre de près le fonctionnement desdits « mécanismes ».

5° Si, cependant, malgré les freins efficaces inclus dans le Traité, la libération progressive des mouvements de main-d'œuvre entraînait dans un pays déterminé — ou dans une région — une menace sérieuse de chômage, l'Etat intéressé pourrait obtenir, par application de l'article 226 du Traité, la mise en jeu de clauses de sauvegarde, dont l'effet serait de suspendre temporairement, pour cet Etat, l'application des mesures de libération, ou d'en ralentir le rythme jusqu'à ce que la situation soit redevenue normale. On doit noter, à ce sujet, que c'est la Commission — c'est-à-dire l'organe supranational représentatif de l'intérêt commun — qui est habilitée pour autoriser la mise en jeu de ces clauses de sauvegarde, et non pas le Conseil des ministres au sein duquel les intérêts nationaux pourront être parfois contradictoires. Il est raisonnable d'escompter qu'à la lumière de l'article 117 du Traité qui assigne à la politique sociale de la Communauté une égalisation « dans le progrès », la Commission se considérerait comme tenue d'intervenir si une menace sérieuse de chômage se dessinait dans une région ou un pays où elle n'existait pas lors de la mise en vigueur dudit Traité.

b) ***Découlant des adaptations ou conversions d'entreprises***

Dans les dispositions du Traité relatives au Fonds social européen, il y a lieu de mettre en relief certains points satisfaisants et d'autres qui le sont moins.

Sans aucun doute la création même de ce fonds est un élément positif du point de vue social. Le fait qu'un organisme européen commun puisse apporter son concours, soit pour le financement de la rééducation professionnelle des travailleurs, soit pour le versement d'indemnités de réinstallation, soit — et *a fortiori* — pour le versement aux travailleurs momentanément privés de leur emploi, d'aides destinées à « leur permettre de conserver le même niveau de rémunération en attendant d'être réemployés

pleinement », représente, certes, une très opportune généralisation du dispositif du même type fonctionnant déjà dans la C. E. C. A. Ce dispositif est même amélioré, dans le Traité de Communauté économique, par rapport au Traité de la C. E. C. A. en ce sens que l'intervention du fonds n'est plus subordonnée à la démonstration (qui s'est avérée des plus difficiles) que la conversion de l'entreprise a été entraînée par la réalisation du marché commun.

Il ne peut y avoir de progrès sans changement et, par conséquent, des transformations et des conversions d'entreprises sont non seulement inévitables, mais souhaitables. Ce contre quoi ont toujours protesté les syndicalistes est le fait que, dans le passé, nul ne s'était réellement soucié des conséquences, parfois tragiques, que ces transformations ou évolutions d'entreprises entraînaient pour la main-d'œuvre. Théoriquement, donc, ce Fonds social européen devrait permettre d'éliminer l'un des griefs les plus fondamentaux qu'ont toujours formulé les travailleurs salariés à l'encontre des « automatismes » de l'économie. Par la prise en charge des travailleurs momentanément sans emploi, il devrait permettre de rayer le mot « chômage » du vocabulaire économico-social.

Mais nous croyons devoir employer le conditionnel, et ceci pour plusieurs raisons.

La première est que le Fonds n'interviendra que sur la demande de l'Etat intéressé, cette demande s'accompagnant, pour ledit Etat, de l'obligation d'assumer la moitié de la dépense correspondante. L'intervention éventuelle du Fonds sera donc subordonnée d'une part à la plus ou moins grande efficacité de la pression que les organisations syndicales nationales seront à même d'exercer sur leur gouvernement, d'autre part à la situation financière de l'Etat en cause... On peut ainsi redouter que, même si des mécanismes d'intervention analogue existent à l'intérieur de l'un des pays — ce qui est partiellement le cas en France — les aides aux travailleurs atteints par les conséquences d'une conversion d'entreprise n'interviennent pas dans tous les cas où elles seraient requises.

Une seconde raison est que les diverses interventions du Fonds seront subordonnées au fait que les travailleurs intéressés aient retrouvé un emploi productif « depuis au moins six mois ». Ceci imposera donc que la totalité du financement soit d'abord assurée

par des organismes nationaux, le Fonds social européen n'opérant que des remboursements *a posteriori* et, au plus tôt, six mois après le réemploi productif des travailleurs. Cette disposition aggrave encore le risque qui, dans le cas de la France, découle déjà de la précédente.

Enfin, une troisième réserve s'impose du fait qu'à l'expiration de la période de transition, le Conseil pourra décider, à la majorité qualifiée, « que tout ou partie des concours visés... ne seront plus octroyés » (art. 126). Ainsi, ce qui pouvait apparaître comme une innovation heureuse et durable du point de vue de la nécessaire conciliation entre les impératifs du développement économique et les préoccupations sociales les plus légitimes, risque de n'être considéré que comme un expédient provisoire. Ce Fonds, dans lequel les syndicalistes auraient voulu voir l'un des instruments les plus fondamentaux de la politique sociale de la Communauté, une « majorité qualifiée » du Conseil des ministres peut, un jour, mettre fin à ses interventions, tandis qu'il faudrait l'unanimité de ce même Conseil pour que puissent lui être assignées des missions nouvelles.

Sans doute une telle éventualité ne pourrait se réaliser qu'à l'expiration de la période de transition. Mais il est superflu de souligner qu'au delà de cette date, le développement économique continuera de rendre nécessaires des adaptations et des conversions d'entreprises.

Le seul élément qui vienne atténuer quelque peu ces appréhensions est que le Conseil ne pourrait prendre une telle décision que « sur avis de la Commission et après consultation du Comité économique et social et de l'Assemblée ». Notre conviction est que, si une mesure de cet ordre était envisagée un jour par le Conseil, elle soulèverait une telle tempête de protestations qu'il serait amené à y renoncer.

III. — AUTRES PROBLÈMES

Ayant consacré d'assez longs développements aux deux questions majeures qui se posent en matière sociale, à propos de la Communauté économique, nous pourrons passer plus rapidement sur les deux autres dont il nous faut dire cependant quelques mots : l'harmonisation des régimes sociaux et le Comité économique et social.

1. L'harmonisation des régimes sociaux

Nous ne revenons pas ici sur ce qui a déjà été dit concernant l'égalité entre salaires masculins et féminins ainsi que sur les taux de rémunération des heures supplémentaires. Nous ajoutons seulement que, par l'article 120 du Traité, les Etats membres « s'attachent à maintenir l'équivalence existante des régimes de congés payés ». C'est l'article 118 du Traité qui précise les modalités générales de la coopération des Etats membres dans le domaine social :

« ... La Commission a pour mission de promouvoir une collaboration étroite entre les Etats membres dans le domaine social, notamment dans les matières relatives : à l'emploi, au droit au travail et aux conditions de travail ; à la formation et au perfectionnement professionnels ; à la sécurité sociale ; à la protection contre les accidents et les maladies professionnels ; à l'hygiène du travail ; au droit syndical et aux négociations collectives entre employeurs et travailleurs. A cet effet, la Commission agit en contact étroit avec les Etats membres, par des *études*, des *avis* et par l'organisation de *consultations*, tant pour les problèmes qui se posent sur le plan national que pour ceux qui intéressent les organisations internationales. Avant d'émettre les *avis* prévus au présent article, la Commission consulte le Comité économique et social. »

Les syndicalistes auront sans doute tendance à considérer ce texte comme bien timide, beaucoup moins « supranational » en tout cas qu'un certain nombre de ceux visant l'intégration économique. En effet, les attributions confiées à la Commission dans le domaine social se réduisent, en fin de compte, à la simple adresse de suggestions ou d'avis aux gouvernements. La seule exception prévue concerne « la mise en œuvre de mesures communes, notamment en ce qui concerne la sécurité sociale des travailleurs migrants » dont le Conseil *peut* charger la Commission, après consultation du Comité économique et social (art. 121).

Le chapitre du Traité relatif à la politique sociale est l'un de ceux à propos desquels, vraisemblablement, le rapport Ohlin, dont nous avons déjà cité quelques extraits, a été pris en considération par les négociateurs des gouvernements. Après avoir souligné que les différences de niveaux de salaires, de pays à pays, ne pouvaient pas constituer un obstacle sérieux (ni d'ordre éco-

nomique, ni d'ordre social) à la libération des échanges, ce rapport contenait le passage suivant :

« Il ressort de cette analyse que, tant que nous nous bornons à considérer les différences internationales dans le niveau général des coûts de la main-d'œuvre par unité de temps, nous n'estimons pas qu'il soit nécessaire, ni possible, de faire précéder ou accompagner une libération des échanges de mesures spéciales visant à « harmoniser » les politiques ou les conditions sociales. »

Effectivement, si l'on admet qu'un marché commun peut fonctionner sans inconvénient majeur, même du point de vue social, malgré des différences dans le coût salarial global de pays à pays, aucun argument d'ordre technique n'impose une harmonisation générale des conditions et avantages sociaux complémentaires des salaires proprement dits.

Le « régime social » dont bénéficient les travailleurs se compose évidemment, d'une part des salaires directs, d'autre part des avantages sociaux. Pour une branche d'activité déterminée, deux pays peuvent donc avoir un régime social équivalent, même si, dans le premier le coût salarial se décompose, par exemple, en 70 points de salaires directs et 30 points d'avantages sociaux indirects, tandis que, dans le second, le rapport est de 85 et 15 points.

Ainsi, ce problème de l'harmonisation des régimes sociaux apparaît-il comme un sous-problème, à l'intérieur de celui de l'harmonisation générale des rémunérations, et nous avons vu pourquoi, selon toute vraisemblance, cette harmonisation se réaliserait lentement vers le haut.

Comme on l'a constaté depuis une centaine d'années dans le cadre national, c'est la pression du syndicalisme ouvrier qui semble devoir être déterminante, tant en ce qui concerne le rythme que le degré selon lesquels s'accomplira cette harmonisation. Tout dépendra, à notre avis, des domaines à l'égard desquels les organisations syndicales des six pays se mettront d'accord en vue d'obtenir l'alignement sur le pays le plus en avance.

Mais il n'est nullement certain qu'après étude approfondie, basée sur les données réelles du problème, cet accord entre les organisations syndicales doive, dès le départ, englober l'ensemble des éléments qui déterminent les avantages sociaux. Ce problème, en effet, est fort complexe.

D'une part, les modalités juridiques qui ouvrent aux travailleurs — ou à certains d'entre eux — le droit à tel ou tel avantage sont très diverses selon les pays. Et cette diversité découle généralement de circonstances propres à chacun de ces pays. Dans certains pays, la majeure partie des avantages sociaux résulte des conventions collectives de travail, et les organisations syndicales tiennent à rester fidèles à cette règle de conduite qui leur permet de démontrer aux travailleurs que c'est dans la mesure où ils sont organisés que s'améliorent les conditions sociales dont ils bénéficient. A l'inverse, dans d'autres pays, la presque totalité des avantages sociaux découle d'obligations légales, les responsables du syndicalisme ouvrier dans ces pays estimant avoir, de la sorte, les meilleures garanties que tous les travailleurs — syndiqués ou non — en bénéficient. Par ailleurs, certains avantages sociaux qui, dans un pays, sont financés par des cotisations basées sur les salaires directs, le sont dans d'autres pays par le budget de l'Etat et sont donc incorporés à la charge fiscale que supportent les prix de revient. Alors se pose un autre problème : celui de la part des ressources fiscales qui, dans chaque Etat, provient de l'impôt direct et de l'impôt indirect.

D'autre part, le contenu même du régime social en vigueur dans les divers pays est assez différent : dans tel pays (la France par exemple) le niveau des prestations familiales est sensiblement plus élevé que dans les autres ; dans d'autres (cas de l'Allemagne) c'est le régime des pensions de vieillesse ou celui de l'aide aux travailleurs sans emploi qui sont plus avantageux. Ces différences résultent du fait que la pression du syndicalisme s'est elle-même exercée dans des sens divers, à partir de situations nationales et d'aspirations des travailleurs qui ont amené à ne pas donner, dans tous les pays, la priorité aux mêmes problèmes. Et il est infiniment probable que ces diversités de conception du progrès social de pays à pays, subsisteront dans le cadre du marché commun.

On peut donc augurer que, même à long terme, ce n'est pas à une uniformisation, mais bien à une harmonisation des régimes sociaux que l'on aboutira.

Néanmoins — compte tenu en particulier des perspectives de libération progressive des mouvements de la main-d'œuvre — le syndicalisme ouvrier s'attachera certainement à obtenir la détermination la plus rapide possible d'un « minimum social com-

mun », placé en quelque sorte hors concurrence et garantissant les avantages sociaux considérés unanimement comme indispensables. Et la pression syndicale s'exercera, par la suite, en vue d'obtenir, d'année en année, l'élargissement progressif de ce minimum. A partir de la revendication syndicale relative à ce minimum social se posera vraisemblablement la question d'une méthode uniforme de financement. Une collaboration active entre les instances de la Communauté et les gouvernements d'une part, et les organisations syndicales, patronales et ouvrières, d'autre part, sera nécessaire à ce sujet. Elle a, semble-t-il, été prévue par les auteurs du Traité, puisque, tant en ce qui concerne le « rapprochement des législations » (art. 100 à 102) que « la mise en œuvre de mesures communes » dans le domaine social (art. 121), la consultation du Comité économique et social sera obligatoire.

Quant à la forme juridique sous laquelle pourra être réalisée cette détermination du minimum social commun, elle comportera vraisemblablement, au delà de l'alignement des législations nationales, l'élaboration par le syndicalisme ouvrier de normes minima communes que l'on s'attachera ensuite à faire insérer progressivement dans les conventions collectives de travail.

L'idée a été avancée, sur ce point, d'un recours éventuel à l'Organisation Internationale du Travail. Nous doutons, compte tenu du statut actuel de l'O. I. T., que cette procédure soit suffisamment efficace. D'une part, en effet, les conventions internationales du travail ne peuvent, en principe, être élaborées actuellement qu'au plan mondial — et elles ne s'adapteraient pas, par conséquent, aux situations particulières concernant les six pays de la Communauté économique — ; d'autre part, lorsqu'une convention a été adpotée par une Conférence de l'O. I. T., son application effective est subordonnée à la ratification par chacun des Etats en cause qui reste entièrement maître de sa décision. Il est certain, par contre, que l'assistance technique du B. I. T. sera des plus utiles pour l'étude et la préparation des mesures à prendre.

2. Le Comité économique et social

La création d'un Comité économique et social dans le cadre de la Communauté économique européenne (art. 193 à 198 du

Traité) (1) apporte une satisfaction partielle à la revendication formulée par les organisations syndicales ouvrières libres dès le premier congrès de l'Europe de La Haye, en mai 1948, et réitérée par la suite en de multiples circonstances.

La persévérance des organisations syndicales ouvrières sur ce point leur a été dictée par deux motifs principaux. Elles entendaient tout d'abord tenir compte du fait que les aspirations du monde du travail ne sont pas seulement d'ordre matériel mais aussi d'ordre moral : les travailleurs veulent s'évader de la condition mineure dans laquelle les a trop longtemps maintenus la condition de salariés ; ils entendent désormais être associés le plus largement possible — et à tous les échelons — par l'intermédiaire de leurs porte-parole qualifiés, à l'élaboration des mesures, non pas seulement d'ordre social mais d'ordre économique, qui réagissent sur leur destin. C'est cette aspiration que traduit la revendication d'instauration de la « démocratie économique ». Aux yeux des syndicalistes libres, la création du Comité économique et social européen devait avoir la signification d'un test de la volonté des gouvernements des six pays de ne pas barrer la route à une telle évolution.

Par ailleurs, il apparaît de plus en plus qu'au delà des querelles d'écoles ou d'idéologies, le risque majeur découlant des nécessités techniques de l'économie moderne est celui d'une déviation technocratique : les énormes machineries bureaucratiques dont la réalisation des Communautés économique et atomique va nécessiter la mise en place pourraient avoir tendance, dans l'enthousiasme intellectuel d'objectifs grandioses à atteindre, à négliger les considérations humaines immédiates ou prochaines. Le Comité économique et social, parce qu'il sera essentiellement formé de représentants des forces vives de l'économie que constituent les organisations professionnelles, doit pouvoir jouer le rôle d'un très utile contrepoids, indépendamment du contrôle plus spécifiquement politique qu'exercera l'Assemblée parlementaire.

Si nous avons parlé d'une satisfaction partielle, c'est que l'organisme prévu par le Traité ne correspond pleinement aux

1. Ce comité économique et social exercera également ses attributions dans le cadre de la Communauté atomique européenne (articles 165 à 170 du Traité instituant ladite communauté et article 5 de la convention relative à certaines institutions communes).

vœux du syndicalisme ouvrier, ni dans sa composition, ni quant aux compétences qui lui sont dévolues.

La composition du Comité suscite deux critiques principales : l'une relative à l'effectif de ses membres, l'autre concernant l'imprécision du Traité au sujet de la proportion, en son sein, des représentants des diverses catégories sociales, et notamment des travailleurs. Le Comité comprendra 101 membres (France, Allemagne et Italie, chacune 24 ; Belgique et Pays-Bas, 12, Luxembourg 5), alors que, pour les seuls secteurs du charbon et de l'acier, le Comité consultatif tripartite créé par le traité de la C. E. C. A. est de 51 membres (1). Etant donné le grand nombre de problèmes à l'égard desquels les membres du Comité seront appelés à émettre des avis, il semble inévitable que, dans le cadre du règlement intérieur qui précisera les modalités de fonctionnement, une disposition prévoie, par analogie avec la procédure en usage à l'O. I. T., la possibilité pour chaque délégué d'être assisté en permanence d'au moins deux conseillers techniques (et peut-être davantage). A défaut, le caractère consultatif du Comité risquerait d'être assez illusoire.

Quant à la répartition des membres du Comité par catégories sociales et professionnelles, il est dit seulement que doivent « notamment » s'y trouver des représentants « ... des producteurs, des agriculteurs, des transporteurs, des travailleurs, des négociants et artisans, des professions libérales, et de l'intérêt général » (art. 193), et qu'en outre « la composition du Comité doit tenir compte de la nécessité d'assurer une représentation adéquate aux différentes catégories de la vie économique et sociale » (art. 195). Il semble admis officieusement que la proportion de représentants des travailleurs au sein du Comité économique et social ne sera pas inférieure à ce qu'elle est dans le Comité consultatif de la C. E. C. A., soit un tiers. Mais il est important, en outre, que sous couvert de représentation de « l'intérêt général », les gouvernements ne manifestent pas la volonté d'avoir leurs propres représentants au sein du Comité : ils auront, non seulement la possibilité de faire connaître très largement leur point de vue sur tous les problèmes, mais un véritable pouvoir de décision au niveau du Conseil. Il est donc indispensable que la

1. On notera d'ailleurs que, pour le moment du moins, ce Comité consultatif de la C. E . C. A. continuera de fonctionner indépendamment du Comité économique et social des deux autres Communautés.

composition du Comité économique et social le mette à même de jouer pleinement son rôle propre qui est, précisément, de faire connaître les points de vue des groupements professionnels aux instances exécutives, à propos des décisions qu'elles auront à prendre.

En ce qui concerne le rôle et les attributions du Comité, les syndicats ouvriers enregistrent — au moins dans la lettre du Traité — deux déceptions.

Tout d'abord ils avaient demandé, sans mettre en cause le caractère purement consultatif du Comité, que celui-ci soit investi d'un droit d'initiative à l'égard de l'ensemble des problèmes que poseront la réalisation et le développement progressif de la Communauté économique. Ils n'ont pas reçu satisfaction, l'un des gouvernements ayant, semble-t-il, exprimé la crainte que le Comité n'empiète de la sorte sur les prérogatives propres des organes exécutifs. On peut espérer que les conditions dans lesquelles le Comité s'acquittera de sa mission convaincront assez vite l'ensemble des gouvernements de l'opportunité de ne pas interpréter le Traité, sur ce point, de manière étroitement restrictive. La Commission et le Conseil auront à assumer de très lourdes responsabilités ; mieux ils seront informés des points de vue des milieux professionnels, mieux ils seront à même d'éviter d'inutiles erreurs.

Les organisations syndicales ouvrières avaient demandé, d'autre part, que le Comité économique et social soit obligatoirement consulté par les instances exécutives à propos de toutes les questions devant faire l'objet d'une décision de leur part. Or le Traité ne rend cette consultation obligatoire que pour un nombre relativement limité de problèmes : la politique agricole, la libre circulation des travailleurs, la politique des transports, le rapprochement des législations, la politique sociale et la détermination des modalités de fonctionnement du Fonds social européen.

La consultation du Comité n'est, par contre, que facultative pour un assez grand nombre de questions fort importantes, telles que, notamment : les mesures concernant l'élimination des droits de douane et contingentements ou l'élaboration du tarif extérieur commun ; l'établissement des règles de concurrence, la politique de conjoncture et la politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers, le fonctionnement de la Banque européenne d'inves-

tissement, etc... Il est permis de s'étonner, en particulier, de ce que le rapport général d'activité que doit élaborer annuellement la Commission — et qui doit obligatoirement contenir un chapitre spécial relatif à « l'évolution de la situation sociale à l'intérieur de la Communauté » (art. 122) — ne soit pas communiqué pour avis au Comité économique et social avant sa transmission à l'Assemblée parlementaire. Cette formalité améliorerait considérablement l'efficacité du contrôle politique (1).

Nous souhaitons donc, là encore — et dans l'intérêt du bon fonctionnement de la Communauté — que le Traité ne soit pas interprété de manière trop restrictive. Nous avons même la conviction qu'à la longue les organes exécutifs se rendront compte qu'il y aura beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients à solliciter l'avis du Comité à propos de la plupart, sinon de la totalité des décisions qu'ils auront à prendre. Qu'on le veuille ou non, les organisations professionnelles joueront souvent un rôle déterminant pour assurer le succès ou l'échec des mesures qui auront été décidées. Mieux vaudra donc, à moins d'obstacle insurmontable, enregistrer leurs points de vue — et en tenir compte dans la limite des possibilités — avant plutôt qu'après la détermination desdites mesures.

CONCLUSION

Nous nous sommes efforcé, dans cette analyse des perspectives et des problèmes sociaux au sein de la Communauté économique européenne, de demeurer objectif. Au delà des préjugés, des positions trop purement idéologiques qui semblent ne guère tenir compte de la substance du Traité, nous avons tenté, en nous appuyant sur les textes, de distinguer, dans le domaine social, entre les faux et les vrais problèmes qui paraissent devoir se poser. Et, pour ceux-ci, nous avons essayé de les délimiter le plus exactement possible.

Il n'apparaît pas, en conclusion, qu'il soit raisonnable de s'abandonner à un noir pessimisme. Mais il ne serait pas raisonnable non plus, de la part des syndicalistes ouvriers, de s'attendre

1. Précisons à ce sujet que le Traité ne prévoit aucune collaboration éventuelle entre le Comité économique et social et l'Assemblée ou ses commissions. Il est douteux, que, dans la pratique, ces deux organismes puissent fonctionner à l'abri de cloisons étanches. A notre avis ce serait regrettable.

à ce que, sans effort de leur part, le Traité soit appliqué dans un sens pleinement conforme à leurs légitimes préoccupations. Nous avons souligné au contraire que, dans un bon nombre de domaines, l'orientation sociale ne pourra être satisfaisante que moyennant une coordination très poussée de l'action des organisations syndicales des six pays, indispensable pour contrebalancer les ententes ou les accords qui se noueront — qui se nouent déjà — entre les groupements d'industriels et de négociants. Ce qu'il est possible d'affirmer c'est que, dans l'ensemble, les syndicats ouvriers ne disposeront pas, au niveau de la Communauté européenne, de moyens d'action inférieurs à ceux qu'ils ont conquis dans le cadre des Etats. Il n'y a donc pas de raison de douter, semble-t-il, que la promotion du progrès social en Europe puisse être réalisée, parallèlement au progrès économique, dans des conditions au moins équivalentes à ce qu'elles ont été, jusqu'à ce jour, à l'intérieur de nos cadres nationaux.

Par la manière dont elle résoudra ces problèmes sociaux, l'Europe unie doit apporter une réponse originale à la question qui domine notre XXe siècle : celle d'assurer à l'ensemble de ses populations l'amélioration rapide du niveau de vie matériel que les progrès foudroyants de la technique rendent concevable et réalisable, tout en les protégeant efficacement contre le risque d'écrasement par une technocratie inhumaine. C'est à cette condition, d'abord, qu'elle sauvegardera et améliorera ses positions dans la compétition économique et sociale entre l'Est et l'Ouest. C'est à cette condition, aussi, que, grâce à un potentiel économique accru, elle sera en mesure d'apporter une aide désintéressée et de plus en plus large aux populations des pays sous-développés d'outre-mer, notamment de ceux de ces pays vis-à-vis desquels le Traité a posé les fondements d'une véritable association.

Jacques TESSIER.

LES DISTORSIONS ET LEUR CORRECTION

1. — A l'heure actuelle l'Europe Occidentale se compose de territoires non-intégrés dans le sens économique. Nous avons l'intention de la transformer afin d'atteindre, dans une quinzaine d'années, un territoire intégré — quelle que soit la signification de ce terme. A chaque étape il y a une question de « distorsion », ou plutôt de *deux types de distorsions*. Il y a un changement, plus ou moins soudain, ce qui implique une distorsion relativement à la situation antérieure. En même temps il y a une distorsion relativement à la situation idéale de l'intégration. En discutant les distorsions et leurs corrections il faut bien faire la distinction entre ces deux types. En soi-même, le premier type ne constitue pas quelque chose de mauvais : au contraire, nous avons besoin de ces distorsions par le fait même que nous voulons atteindre l'intégration. Ce type de distorsion n'est mauvais que si son ampleur est trop grande et exige des adaptations forcées. C'est dire qu'elle ne demande que des mesures temporaires, destinées à en atténuer les conséquences. Par contre, le deuxième type de distorsion, s'il y en a, doit être éliminé afin d'arriver à une structure harmonieuse. En effet, sa présence serait indicative d'une manque d'équilibre dans la structure prévue. La recherche de ce type de distorsion équivaut à l'analyse critique des mesures proposées. Est-ce que ces mesures forment entre elles un système complet et logique d'intégration, ou sont-elles insuffisantes ?

2. — Nous allons aborder notre problème de deux points de vue opposés qu'on pourrait appeler le point de vue *partiel* et le point de vue *synthétique*. La première analyse choisit comme point de départ l'effet des mesures proposées sur un pays individuel et étudie les distorsions qu'elles entraînent. La nature de celles-là nous indiquera quoi faire. La deuxième méthode consiste en une analyse de la situation idéale internationale qu'on veut établir et en tire le système des mesures appropriées. Une comparai-

son des résultats des deux méthodes élargira notre horizon (voir par. 12).

3. — Commençons par l'analyse partielle. L'essence des mesures d'intégration c'est l'élimination des droits de douane entre les pays-membres du Marché Européen, tout en maintenant l'autonomie des régimes nationaux à l'égard des autres instruments de politique économique. Une telle élimination crée des distorsions évidentes dont l'exemple le plus clair est le cas de la *distorsion spécifique*. Celui-ci se présente si dans un pays quelconque l'accise, par exemple sur les cigarettes, est beaucoup plus élevée que dans les autres. Evidemment il sera impossible aux producteurs de cigarettes dans ce pays de concurrencer, et peut-être devront-ils fermer leurs usines, même si la productivité de ces usines est satisfaisante. Les entrepreneurs et les ouvriers de cette industrie chercheront à produire d'autres articles, ce qui représentera une utilisation non-optimale de leurs forces productives. Dans un tel cas (1) il y a toute raison d'introduire une correction. En principe, il y a deux possibilités. Ou bien on peut introduire (ou maintenir, puisqu'elles existent déjà) la *ristourne de l'accise à l'exportation* et *la taxe de compensation à l'importation* ou bien on peut *égaliser*, entre les pays-membres, le *taux de l'accise*. La dernière solution suppose que les gouvernements — ou plutôt les parlements — puissent se rallier à une évaluation identique des motifs à la base d'une accise. C'est dire qu'ils jugent d'une façon identique les désavantages, disons pour la santé publique, de la consommation de cigarettes. D'autres éléments, comme l'intérêt immédiat du Ministère des Finances, ne devraient pas entrer dans l'argumentation.

Il va sans dire que la seconde solution est préférable d'un point de vue fondamental pour l'intégration, à savoir l'élimination des barrières à la frontière. La première solution exige qu'on maintienne les postes de douane.

4. — Procédons maintenant à la discussion d'un deuxième cas de distorsion, non pas spécifique, mais *générale* : le cas où il y a, pour tous les produits d'un pays, *une taxe indirecte* quelconque à *taux uniforme* plus élevé que dans les autres pays ; et qu'on

1. On se souviendra que cet exemple a été tiré du « Rapport sur les problèmes posés par les taxes sur le chiffre d'affaires dans le Marché Commun » établi par la Commission d'experts instituée par la Haute Autorité de la C. E. C. A. (Arrêté, nº 1-53 du 5 mars 1953), Luxembourg 1953, p. 23.

élimine les droits de douane. Apparemment on peut appliquer le même raisonnement que dans le cas précédent. Et à court terme le raisonnement est correct. Il y a un choc soudain au désavantage des producteurs de ce pays et on pourrait défendre la nécessité d'introduire un système général de ristournes et de taxes de compensation à un niveau correspondant à la distorsion. Cependant une telle mesure ne se recommande pas du tout. Car la distorsion ne représente qu'une distorsion temporaire, une distorsion « du premier type », comme nous l'avons baptisée plus haut. Elle sera compensée de façon automatique si on la laisse à soi-même. Elle diminuera la possibilité d'accorder une augmentation des salaires et des autres revenus internes et en même temps elle rend moins nécessaire une telle hausse : le niveau du coût de la vie s'abaissera à cause de l'élimination des droits de douane. C'est par un tel ajustement que l'économie du pays considéré retrouvera son équilibre. Le cas échéant la réadaptation peut se faire par une dévaluation de la monnaie. Comme nous l'avons déjà remarqué, une telle distorsion du premier type n'est pas mauvaise à condition qu'elle soit petite. Elle représente l'une des forces de régénération de l'intégration puisqu'elle impose à l'économie nationale les changements de structure qui représentent l'essence même de l'intégration. Et c'est précisément pour éviter les grandes distorsions du premier type que le Traité a fixé un rythme modeste à l'élimination des droits de douane. Pour ces raisons nous regrettons que les négociateurs du Traité aient néanmoins accepté — dans les articles 96 et 97 — la possibilité de l'introduction de droits compensateurs et de ristournes. Cette possibilité pourra ralentir le processus d'intégration et en effet constitue une sorte de double emploi vis-à-vis de la concession résultant de la lenteur du processus d'élimination des droits de douane.

Cette conclusion diffère de celle à laquelle est arrivée la Commission d'experts sur les problèmes posés par les taxes sur le chiffre d'affaires instituée par la Haute Autorité de la C. E. C. A. Cette commission a proposé de maintenir les ristournes et les taxes de compensation à l'importation. Mais dans son cas il s'agissait de quelques produits seulement — ceux de la C. E. C. A. — tandis que maintenant il s'agit de tous les produits des pays considérés. C'est cette différence précisément que le Rapport de la Commission met en lumière et la Commission a motivé sa

conclusion par la raison même que les produits de la C. E. C. A. ne représentent qu'une fraction de la production totale.

5. — Pour approfondir notre argument examinons d'un peu plus près la nature des *distorsions temporaires*. En effet celles-ci ne sont pas uniformes. Elles seront plus sérieuses pour les industries à protection forte et plus modestes pour les industries à protection faible. Cela implique qu'une pression sera exercée sur les industries fortement protégées pour qu'elles se réorientent, ce qui est justement l'objectif visé par l'intégration.

Même si les droits de douane étaient les mêmes pour toutes les industries, il y aurait, après leur élimination, manque d'uniformité entre les distorsions éprouvées par les différentes industries. La valeur ajoutée par unité de produit se réduirait, en principe, dans la même proportion partout. Les entrepreneurs travaillant seuls observeraient une réduction de revenu de la même grandeur, compensée par une chute des prix. Les entrepreneurs employant beaucoup d'ouvriers ou de capital seraient frappés d'une diminution beaucoup plus sensible. C'est dire qu'en général les grandes entreprises souffriraient plus, temporairement, que les petites entreprises. Ce sont elles, il est vrai, qui auront plus de réserves, plus d'initiative et plus de possibilités de se réorienter.

6. — Il suit de notre analyse qu'il y a, pour le cas global, une troisième solution, à côté des deux solutions déjà discutées ; celle de l'*adaptation des revenus personnels internes* ou de l'adaptation du cours externe de la monnaie. Cette troisième solution ne s'applique pas, pour des raisons évidentes, aux cas spécifiques. Son application ne se borne pas, du reste, au cas des taxes indirectes. Toutes les charges de nature uniforme pourront être compensées de la même façon. Un exemple important est celui des *charges sociales*. Il n'y a aucune raison pour s'inquiéter du fait que ces charges sont plus élevées dans un pays donné que dans les autres pays-membres. Une telle situation se traduira, en peu de temps, par un niveau de salaires *stricto sensu* (c'est-à-dire sans charges sociales) moins élevé. En d'autres termes, c'est la somme arithmétique des salaires et des charges sociales qui s'adapte à la concurrence internationale et la distribution de cette somme entre les deux — ou plusieurs — composantes est sans importance pour cette concurrence.

7. — La tendance de notre analyse a été, jusqu'ici, d'accepter

la nécessité d'une compensation pour le cas de distorsion spécifique, soit sous la forme de ristournes et de taxes de compensation, soit par l'uniformisation des taxes spécifiques ; et nous avons préféré cette seconde solution. C'est peut-être sous cet angle qu'il faut interpréter l'attitude du Traité vis-à-vis des *salaires féminins* (art. 119) et de la France vis-à-vis des *régimes des heures supplémentaires*. On a jugé nécessaire ici d'imposer l'uniformisation. En ce qui concerne les salaires des femmes le raisonnement semble être : la France a introduit, mesure avancée, l'égalité des salaires masculins et féminins ; dans d'autres pays les femmes reçoivent des salaires beaucoup plus bas. Etant donné que le niveau moyen des salaires — en grande partie dépendant des salaires masculins — s'adapte à la concurrence internationale, les industriels employant beaucoup de femmes se trouveront, en France, dans une situation difficile. Même raisonnement pour les industries où il y a beaucoup d'heures supplémentaires.

Cependant le raisonnement n'est pas tout à fait satisfaisant. La source des difficultés se trouve dans le principe même de l'égalité des salaires masculins et féminins. Du point de vue économique ce principe n'a pas de sens. Il n'est point nécessaire que l'offre et la demande de travail féminin conduisent à un prix exactement égal à celui du travail masculin. Il y a toutes sortes de raisons pour une différence, comme par exemple le fait que beaucoup de femmes ne désirent que gagner un revenu supplémentaire, ou ne désirent que travailler quelques heures par journée. Quoi qu'il en soit, l'imposition d'une égalité entraîne une diminution de la demande de travail féminin qui n'est probablement pas envisagée par les défenseurs de cette égalité. Pour notre sujet, l'intégration de l'Europe, la question primordiale est celle de savoir si dans les différents pays, le prix relatif « naturel » du travail féminin est le même. Il est fort probable que du côté de l'offre aussi bien que de celui de la demande il y a des différences entre les pays membres et il semble y avoir peu de raison de les négliger. Il y a des différences de l'offre : aux Pays-Bas par exemple beaucoup moins de femmes désirent travailler qu'ailleurs. Il y a aussi des différences de la demande : les industries employant beaucoup de femmes n'ont pas la même importance partout. Dans ce cas l'argument de la simplification de l'administration n'est pas très convaincante non plus. Seulement pour les pays où le prix naturel du travail féminin est à peu près égal

à celui du travail masculin il peut y avoir une justification à imposer l'égalité absolue — peu nécessaire alors du reste — ; l'imposer également pour les autres pays ne semble pas justifié et empêchera la formation d'un niveau européen pour autant qu'il y en aura. Cette imposition aura pour conséquence, en tout cas, de créer un chômage féminin dans les pays où — pour des raisons relatives à l'offre ou à la demande — le niveau naturel est plus bas et de créer une pénurie dans les pays où le niveau est plus élevé.

8. — Discutons maintenant les problèmes à l'aide de l'*analyse synthétique,* c'est-à-dire en analysant d'abord la situation idéale internationale vers laquelle se dirige le processus de l'intégration. Le premier principe de l'intégration c'est de créer un seul marché commun à mouvement libre des marchandises et des facteurs de production, c'est-à-dire du travail et du capital. Nous désirons une telle situation parce que et pour autant qu'elle conduit à une situation de production et de bien-être maxima. Nous supposons que les facteurs de production sont utilisés de la façon la meilleure s'il y a cette liberté de mouvement. Pour autant qu'il y a des exceptions — et il y en a — nous proposons des corrections comme par exemple des mouvements de capitaux en direction des régions sous-développés.

En analysant cette situation idéale nous ne devons pas oublier qu'elle ne se réalisera jamais complètement. Il y a certains obstacles qui s'opposent à un mouvement complet du travail et des capitaux, surtout du travail. Il y a beaucoup de gens qui préfèrent rester dans leur région même au prix d'un salaire plus bas qu'ailleurs. Négligeons ce phénomène pour le moment. Il y aura alors une tendance vers l'égalisation des intérêts, des salaires et des prix — toujours en négligeant encore les frais de transport dans le sens le plus général. Le travail et les capitaux se distribueront de telle façon que les ressources naturelles les plus riches seront exploitées et que la localisation des industries y correspondra.

9. — Ce qu'on veut éliminer surtout ce sont les *entraves artificielles* à la réalisation de cette situation. En principe une entrave sera artificielle si elle n'a pas de justification économique ou sociale dans le sens le plus général. La seule existence d'une frontière administrative et les formalités à remplir ou les paiements à faire est l'exemple-type. C'est pourquoi tout droit de

douane, toute restriction quantitative doit en principe être éliminé. Pour autant qu'il y a, cependant, des *différences de goût ou d'estimation sociale* entre deux pays il peut y avoir une différence justifiée entre les régimes fiscaux et sociaux. Si, par exemple, un des pays est fortement convaincu de la nécessité d'une accise élevée sur le café, tandis que les autres ne le sont pas, on peut admettre que persiste une différence de régime fiscal. Mais il faut bien se demander si cette conviction est tellement forte qu'elle justifie la persistance des postes de douane ! Dans la plupart des cas les différences ne sont pas, à notre avis, d'une telle profondeur. C'est pourquoi nous préférons l'égalisation des accises. Autrement il sera en effet nécessaire de maintenir le contrôle douanier.

Un autre exemple de différences de l'estimation sociale se présente si pour le financement de certaines mesures sociales — disons l'enseignement libre — un pays a imposé à ses citoyens des *impôts plus élevés* que dans les autres pays. Cela peut être tout à fait justifié ; il ne semble même pas nécessaire d'établir une compensation, puisque ce cas est clairement un cas global dans notre sens, frappant tous de la même façon et ne créant aucune distorsion dans la composition de la production nationale sauf celle désirée, c'est-à-dire une « production » relativement plus élevée de services d'enseignement.

10. — Y a-t-il besoin de mesures particulières d'*unification des salaires, ou des charges sociales* ? Pas nécessairement, à notre avis. Ou bien le mouvement libre des capitaux sera suffisant pour égaliser la productivité marginale du travail ; alors les salaires s'égaliseront eux-mêmes. Ou ce mouvement ne suffira pas pour égaliser cette productivité marginale ; alors les salaires devront être différents. Par salaires nous entendons ici la somme des salaires proprement dit et des charges sociales. La seule raison pour laquelle on pourrait envisager une égalisation des régimes sociaux serait la *simplification possible de l'administration*. En soi-même une telle simplification est désirable. Elle serait importante au moment où l'administration pour tout le territoire intégré serait centralisée. En l'absence d'une telle centralisation la simplification ne s'appliquerait qu'aux ouvriers migrants, probablement une partie relativement modeste de la population entière.

Dans la phase où en effet l'administration et la politique sociale seront centralisées il peut y avoir un avantage à unifier les taux

de salaires pour toute l'Europe des Six, par exemple par des contrats collectifs. Mais n'oublions pas que même à l'intérieur d'un seul pays on a souvent, et à juste titre, des différenciations géographiques dans la structure des salaires, correspondant à des différences de productivité du travail.

Dans les premières phases de l'intégration, au contraire, il n'y a pas besoin d'unifier soit le niveau, soit certaines relations entre les salaires, puisque les facteurs du côté de l'offre aussi bien que du côté de la demande peuvent être — et en effet sont — différents.

11. — Notre analyse ne serait pas complète si nous ne signalions pas le phénomène fort intéressant d'une certaine *instabilité de l'équilibre géographique.* C'est la tendance des capitaux à se rendre vers les centres déjà fortement capitalisés à laquelle nous faisons allusion. Elle s'explique par des facteurs comme les *coûts marginaux décroissants* et les « external economies » et on leur attribue le manque d'équilibre entre, par exemple, le sud et le nord italien et le sud et le nord américain. L'analyse quantitative de ces phénomènes n'a pas encore été terminée et il est difficile d'être très précis à leur égard. Constatons qu'ils peuvent nous conduire à une politique consciente de développement de certaines régions comme il a été prévu du reste par le Traité.

12. — Finalement nous voulons *comparer les résultats* obtenus par l'analyse partielle et par l'analyse synthétique. N'oublions pas qu'en principe il n'y a pas de différence de méthode entre les deux analyses. Il y a une différence de *présentation* plutôt qu'une différence de méthode. L'analyse partielle donne un point de vue sur un seul pays, l'analyse synthétique sur le groupe de pays ; et il n'y a pas d'incompatibilité entre les deux. Cela explique l'identité des résultats. L'analyse synthétique nous ouvre des horizons plus vastes en introduisant, comme généralisation naturelle, les phases ultérieures de l'intégration, dans lesquelles l'administration et la politique sociale peuvent être centralisées. C'est ainsi qu'elle introduit, à côté du principe de la meilleure utilisation des forces productives, le principe du minimum des frais d'administration comme principe d'économie, aussi bien dans les régimes douaniers que dans ceux de l'administration en général et de la sécurité sociale en particulier.

J. TINBERGEN.

PROBLÈMES D'HARMONISATION ET DE COORDINATION DES POLITIQUES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

La présente étude théorique traite de quelques-uns des problèmes qui se posent lorsqu'un certain nombre de pays forment une zone d'échanges libres par la réduction graduelle des tarifs douaniers et des autres entraves qui gênent le commerce international. On suppose que les obstacles légaux imposés à la liberté de déplacement des capitaux et de la main-d'œuvre sont également graduellement réduits mais que la mobilité internationale est loin d'être complète, comme cela fût le cas au siècle dernier. Dans la section I, l'on étudie la structure d'un équilibre international. La section II traite du maintien de cet équilibre si les valeurs — intérieures et extérieures — des unités monétaires changent. Finalement, la section III contient une analyse plus « dynamique » du développement économique sous l'effet de la politique économique et sociale.

Ces trois sections se rapportent à ce qui se produit à l'intérieur de l'Union Economique.

I. — ANALYSE DES POSITIONS D'ÉQUILIBRE

1. — Lorsque la relation des coûts de production de différents biens — en termes monétaires — diffère d'un pays à un autre, il en résulte une certaine spécialisation de la production et de l'échange des produits, à moins qu'une intervention s'y oppose. En l'absence de mouvements de capitaux, les taux de change se fixent de façon à réaliser l'équilibre des échanges des biens et des services. Si des mouvements de capitaux se produisent, la position d'équilibre des taux de change sera plus ou moins affectée. C'est là une doctrine acceptée universellement dans la théorie du commerce international, classique aussi bien que moderne.

Mon premier objet est d'étudier quelle est l'articulation de la politique économique et sociale sur cette position d'équilibre de la production et du commerce extérieur. Les problèmes posés par les brusques perturbations des mouvements du commerce extérieur et des capitaux au moment de l'application de l'Union forment un sujet distinct : je n'en traite pas ici, puisque mon éminent collègue le professeur Tinbergen le fait ailleurs.

La déclaration ci-dessus — l'existence d'un équilibre des taux de change — vaut quelle que soit la cause des différences qui existent entre les niveaux relatifs des coûts. Ces différences peuvent avoir deux origines : les inégalités des ressources naturelles d'une part, ou bien les conditions créées par l'homme, par exemple la législation sociale, la taxation, l'éducation, etc... Prenons deux pays « A » et « B ». Dans « A », les charges sociales payées par les employeurs s'élèvent à 40 pour cent des salaires ; dans le pays « B », il n'y a aucune contribution sociale à la charge des employeurs. D'autre part, les conditions climatiques sont beaucoup plus favorables dans « B » que dans « A » : ici un hiver très froid gêne l'agriculture et alourdit le coût de la construction d'usines. Il va de soi que, même sans protection ni autre obstacle au commerce international, la balance des paiements trouve un équilibre, si on laisse le taux de change se fixer à un niveau convenable. Les salaires nominaux autant que les salaires réels seront plus élevés dans le pays « B » que dans « A ». Le fait qu'une partie considérable du coût de la main-d'œuvre se compose, dans ce pays, de charges sociales rendra les salaires versés plus bas qu'ils ne le seraient autrement.

Sans aucun doute, l'équilibre international ne devient pas impossible du fait des différences existant entre le prix de la main-d'œuvre et les autres facteurs de production des divers pays. Tout au contraire : c'est l'existence de telles différences de salaires et des autres prix qui permettent un équilibre des relations commerciales internationales ! Etant donné des conditions déterminées de production, c'est le coût horaire par homme qui importe au producteur, que ce coût consiste seulement en salaires ou qu'il soit en partie composé de charges sociales. Dans une comparaison des coûts faite entre différents pays, il serait aussi injustifié de considérer uniquement les salaires payés que de considérer uniquement les charges sociales. Augmenter les charges sociales, c'est réduire le champ d'une hausse simultanée

des salaires. « Il est intéressant de noter, par exemple, que la part occupée — en pourcentage — par les salaires dans le revenu national français a diminué entre 1938 et 1950 d'un montant correspondant à l'augmentation des charges sociales payées par les employeurs » (*Bulletin Economique pour l'Europe*, vol. 4, n° 2, Genève, 1952, p. 46).

Aucun argument raisonnable ne peut être soutenu en faveur d'une égalisation internationale des coûts horaires totaux de main-d'œuvre. Encore moins peut-on prétendre défendre une égalisation des salaires ou des contributions sociales. Il est insoutenable, semble-t-il, d'affirmer que les charges sociales — exprimées en pourcentage ou en termes monétaires — doivent être alignées dans tous les pays faute de quoi les conditions de concurrence sont « déloyales ».

L'on peut citer ici quelques statistiques (réunies par le Bureau International du Travail), encore qu'elles ne soient pas aussi strictement comparables qu'on pourrait le souhaiter.

Les taux légaux des contributions payées par les employeurs pour la Sécurité Sociale, exprimées en pourcentage des salaires payés, étaient les suivants (en 1956) : Italie 54, France 30, Autriche 19, Pays-Bas 19, Belgique 18, Allemagne 12, Suisse 4, Grande-Bretagne 3, Suède 2. Le coût des vacances payées n'est pas compris dans ces chiffres (1). Ainsi, l'on constate que les charges sociales — exprimées en pourcentage — sont, en règle générale, plus faibles dans les pays à haut salaire que dans les autres. Toutefois, le coût total de la main-d'œuvre par heure est plus élevé dans les premiers pays, car la différence des salaires est supérieure à la différence des contributions sociales. Tout autre est la question lorsque le niveau de salaire est bas dans une industrie comparé à la rémunération payée pour la même qualité de main-d'œuvre *dans le même pays*. Si cette différence est considérable, elle peut exercer un effet de distorsion sur la concurrence et sur le commerce international. Agir pour corriger cet effet peut alors être naturel. Toutefois, dans la plupart des pays démocratiques, l'on est assez généralement d'avis que le Gouvernement ne doit pas intervenir dans la fixation des taux de salaires. En outre, des salaires différenciés exercent souvent des fonctions utiles ; ils peuvent contribuer à distribuer de façon plus produc-

(1) « Aspects Sociaux de la Coopération Economique Européenne » *Bureau International du Travail*, 1956, p. 149.

tive la main-d'œuvre entre les industries ou entre les régions, ou à stimuler les ouvriers à se spécialiser. Il est naturel que les syndicats ouvriers cherchent à réduire ou à éliminer les différences injustifiées des coûts de main-d'œuvre.

Dans tous les pays d'Europe Occidentale les salaires industriels sont plus élevés que les salaires agricoles. Aussi les échelles de valeurs des salaires se ressemblent-elles. Cela ne doit donc pas créer de distorsion considérable des échanges internationaux.

2. — Venons-en maintenant aux différences internationales de la politique sociale qui change le « milieu » (1) industriel, par exemple par la législation des heures de travail, l'inspection des usines, etc... La production comme le commerce international peuvent s'adapter aux différences des conditions de production, que ces différences soient dues à des circonstances naturelles ou qu'elles soient créées par la « main de l'homme », c'est-à-dire par la politique. Mais dans ce dernier cas, du moins, y a-t-il toujours une autre possibilité : en révisant cette politique, l'on change les conditions fondamentales. Un choix se pose. C'est un sujet d'appréciation subjective que de savoir s'il est ou non raisonnable d'accepter les changements que provoquerait l'élimination des tarifs douaniers sur la production et le commerce extérieur — changements qui seraient dus, par exemple, à des différences de la taxation et de la politique sociale.

Il peut être raisonnable de préférer changer la politique économique et sociale dans un (ou de nombreux) pays afin d'éviter quelques-uns des effets sur la production et le commerce extérieur qui, autrement, résulteraient des différences de ces politiques existant dans les pays divers ; ces effets ont jusqu'alors été — au moins partiellement — évités par la protection mais ils apparaîtront lorsque les droits douaniers auront été réduits. Il est impossible de déterminer des critères clairs et simples qui permettent de choisir entre les changements de politique intérieure et les changements de production. Si c'est la politique qu'il faut changer, cela peut être en la rendant moins différente entre les pays participants. Toutefois, il peut être également raisonnable d'introduire, dans les politiques sociales, certains changements « compensateurs » : ainsi les effets négatifs entraînés sur une

(1) En français dans le texte.

industrie déterminée par une certaine mesure pourront être compensés par une autre mesure adoptée dans le même pays ou par quelque autre mesure dans d'autres pays.

Il est évidemment nécessaire d'examiner les effets probables que les différences internationales spécifiques des politiques économiques et sociales peuvent avoir sur la production et le commerce. De là, l'on considérera s'il faut préférer certaines modifications de cette politique. Etant donné un ensemble de valeurs, la politique la plus rationnelle n'a pas besoin d'être la même parmi un groupe de pays de la zone d'échanges libres qu'à l'époque antérieure de protectionnisme !

Cependant, il n'est pas possible de soutenir une « harmonisation » complète des politiques économiques et sociales qui rende les conditions de production aussi semblables que possibles dans les différents pays : nous ne pouvons harmoniser les conditions climatiques — les caractéristiques et les qualités de la main-d'œuvre ne sont pas les mêmes partout. Les avantages du commerce international viennent largement de ce que la production peut s'adapter à l'existence de telles différences. Il n'y a aucune présomption *a priori* que le fait de rendre les conditions créées par l'homme aussi égales que possibles soit, d'aucune façon, la façon « optimale » de procéder.

Il est très difficile de tracer la ligne qui sépare les différences naturelles des différences que l'homme a créées dans les conditions de protection. L'éducation change la qualité de la main-d'œuvre, d'où la technologie de la production. Et cependant personne ne suggère que le commerce international dû à de telles différences des qualités de la main-d'œuvre soit moins utile que les échanges résultant des différences des ressources naturelles. De plus, les différences qui existent dans l'offre de capital sont dues à l'action humaine et elles peuvent être affectées par une politique sociale et économique. Cependant, l'on admet partout l'utilité des échanges dus aux différences de l'offre de capital.

Que dirons-nous alors des différences de législation sociale, par exemple, de la durée de la semaine de travail ? Dans un pays qui possède un niveau de vie élevé (les Etats-Unis, par exemple), une semaine de quarante heures semble être une conséquence naturelle du système de valeur adopté par les ouvriers : ils préfèrent simplement être libres le samedi que de gagner davantage. D'autre part, dans un pays où le niveau de vie est plus bas, les ouvriers

préfèrent, semble-t-il, travailler davantage, s'ils se rendent compte qu'ils ne peuvent travailler moins qu'en acceptant des salaires hebdomadaires sensiblement plus faibles. Ce système de valeurs peut être considéré comme un fait psychologique, comme une « donnée », tout autant que l'existence des différences des qualités de la main-d'œuvre et des ressources naturelles des divers pays entre eux. Ainsi, il est naturel que les différences de la durée de la semaine de travail affectent la localisation de l'industrie et les courants du commerce extérieur. Il serait hautement artificiel de réclamer des durées de travail identiques dans tous les pays qui sont réunis dans une union économique si les salaires réels et l'évaluation des gains marginaux et des heures de travail faites par la population active sont différents (1).

Il faut noter que le type de société des différents pays peut

(1) Le professeur André Philip soutient qu'« il est tout à fait essentiel que les règles fixant les heures de travail et le paiement des heures supplémentaires soient graduellement uniformisées » entre les pays de l'Union Economique Continentale si nous voulons éliminer les éléments artificiels et baser la concurrence « uniquement sur les facteurs réels des coûts » (*Revue Internationale du Travail* : son article sur « Les aspects sociaux de la Coopération Economique Européenne, septembre, 1957, p. 251). De ce que j'ai dit dans le texte, il s'ensuit que je ne partage pas ce point de vue. Le fait que la majoration des salaires pour les heures supplémentaires (par exemple de 25 pour cent) commence à 40 heures dans un pays et à 48 dans un autre est relativement sans importance : la production et le commerce extérieur seront bien plus affectés si certains pays imposent la semaine de 40 heures et non d'autres. Dans la plupart des pays, les heures supplémentaires ne jouent qu'un faible rôle. Si, d'autre part, la durée de la semaine usuelle de travail se situe aux alentours de 48 heures et que 8 heures sont payées 25 pour cent au-dessus du taux de base, l'effet produit sur les coûts n'est pas *très* différent de ce qu'il serait avec un taux uniforme de salaires de 4 pour cent au-dessus du taux de base. Le professeur Philip affirme que « les salaires et l'évolution sociale des différents pays doivent suivre des règles semblables ». Autrement, on court le risque que « la concurrence se fasse au détriment des travailleurs ». Son idée est que les pays protectionnistes qui abandonnent leur protection se feront concurrence sur le marché international et rencontreront des difficultés pour exporter suffisamment de quoi payer les matières premières dont dépend leur économie. « Si une telle concurrence se fait sans des règles généralement acceptées, ni sans un minimum de coopération et de coordination internationales, chacun luttera pour dominer le marché en réduisant des coûts de production de toutes les manières possibles, particulièrement au détriment des travailleurs dont le niveau de vie sera peut-être sacrifié » (p. 247). Si nous supposons une réduction graduelle des tarifs douaniers qui prévoit des délais d'adaptation et évite une crise internationale de chômage, ces craintes me semblent sans fondement. Si les pays qui étaient protectionnistes importent davantage, il *y aura également un marché à l'étranger* pour l'accroissement de leurs exportations, à condition que les taux de change et les taux de salaires ne soient pas maintenus à des niveaux artificiels. Dans ces pays, les salaires nominaux pourront s'élever moins qu'à l'étranger, voire — hypothèse moins vraisemblable — diminuer si les salaires restent constants à l'étranger. Mais les salaires réels augmenteront. Nous n'avons pas à craindre une détérioration considérable des termes de l'échange ni un changement de la distribution des revenus qui se ferait au désavantage des travailleurs : le revenu national augmentera sous l'effet de l'expansion du commerce et du progrès technique.

affecter très fortement l'industrie et le commerce extérieur d'une manière *indirecte* qu'il est difficile de préciser et encore plus difficile, voire impossible, de compenser. Le Gouvernement stable et une Administration honnête peuvent favoriser l'expansion industrielle et bien des façons indirectes. Je reviens plus loin à cette question du *développement* économique.

D'autre part, sous une condition, il est, semble-t-il, tout à fait raisonnable pour un pays de refuser d'accepter des changements considérables de la production qui — une fois éliminés les droits de douane — seraient provoqués par l'existence de certaines différences internationales des politiques sociales. La condition est que l'on considère les effets de ces différences comme relativement faibles. Comme nous l'avons déjà indiqué, l'on pourrait préférer changer cette politique plutôt que d'accepter les changements de la production. La législation qui interdit de travailler le dimanche peut sérieusement gêner certaines industries d'un pays, d'autant plus lorsque les tarifs douaniers seront abolis à l'intérieur de l'Union. Il peut sembler raisonnable de modifier la législation afin d'éviter cet handicap. Il nous faudrait pouvoir estimer l'effet des changements de politique qui seraient nécessaires si l'on veut provoquer ou empêcher certaines modifications de la production et du commerce extérieur. A partir de telles estimations, il est possible d'établir une échelle de valeurs, c'est-à-dire de décider si tel changement est préférable à tel autre.

Malheureusement, il est difficile d'estimer les effets qu'entraîneront certaines différences précises de politique lorsque le marché commun sera introduit. En règle générale, l'on peut dire que toute politique qui ne change pas la relation des coûts de production de différents produits dans un pays déterminé n'affectera pas la production ou le commerce international en position d'équilibre. Très souvent, toutefois, des types déterminés de politiques changent les coûts et les prix relatifs : ils avantagent une industrie et désavantagent une autre, alors que le même changement n'apparaît pas dans d'autres pays soit parce que la politique y est différente, soit que la même politique a des effets différents sur les coûts relatifs à cause des différences de structure économique. Ainsi, une législation qui, dans un pays, établit l'égalité des salaires des femmes et de ceux des hommes, pèsera lourdement sur l'industrie textile qui utilise davantage de main-d'œuvre féminine que d'autres industries. D'autre part, il est possible que, dans

certains pays, les femmes n'acceptent pas de travailler en usine aussi facilement que dans d'autres pays. Dans ce cas, la main-d'œuvre féminine sera naturellement plus rare dans ces pays-là ; et le même changement peut ne pas apparaître dans d'autres pays, soit parce que la politique y est différente, soit parce que la même politique a des effets différents sur les coûts relatifs. Cependant, il n'est pas impossible qu'une législation d'égalisation des salaires pratiquée dans certains pays, et non dans d'autres, puisse conduire à un changement significatif de la production et du commerce extérieur. D'autre part, une législation semblable dans d'autre pays pourrait provoquer une telle offre de main-d'œuvre féminine qu'on ne pourrait employer toutes les femmes qui désirent travailler — cela vaut particulièrement pour les femmes qui habitent des régions fortement industrialisées.

3. — Il va sans dire que les différences internationales de *taxation* peuvent affecter la structure de l'industrie et du commerce extérieur. Dans de tels cas il y a évidemment un choix à faire : ou accepter ces modifications de la production ou bien réduire les différences qui séparent les systèmes de taxation. Il est cependant très difficile de se faire une opinion sur le type de changement de la production qui se produira probablement en conséquence des systèmes d'impôts lorsque le commerce deviendra libre.

Concernant l'influence de la taxation sur le commerce extérieur, je voudrais ajouter quelques brèves remarques. Comme ci-dessus, je ne tiens pas compte des troubles temporaires affectant l'équilibre économique général et la balance des paiements.

Il est nécessaire non seulement de considérer comment l'Etat et les municipalités obtiennent des fonds pour financer les dépenses publiques, mais encore d'étudier quelle nature de dépense ils entreprennent. Si deux pays ont des systèmes identiques d'impôts, mais que le premier affecte ses recettes à financer les pensions de vieillesse et des prestations analogues qui augmentent la consommation, alors que l'autre pays consacre une partie importante des fonds à des investissements et à la recherche productifs, les effets immédiats sur le caractère de la production et — bien entendu — de l'industrie seront, à long terme, très différents.

Cependant, mes brèves observations porteront sur l'autre aspect de la situation.

Comment la production et le commerce sont-ils influencés lorsqu'une *dépense donnée* est financée au moyen d'impôts qui sont fixés différemment dans deux pays et, par voie de conséquence, transférés de différentes façon à d'autres personnes et à d'autres entreprises que celles qui paient les taxes à l'origine ? Voici quelques brefs exemples.

Une double taxation des bénéfices des sociétés et des dividendes, plus élevée dans le pays « A » que dans d'autres pays, ne peut être compensée par des prix plus élevés des produits exportés par « A ». De là, une partie des impôts sur les sociétés de « A » retombera sur les salariés (les profits nets « normaux », impôts déduits, entrent, bien entendu, dans les coûts de production tout autant que les salaires). Toutefois, une partie restera probablement à la charge des industries d'exportation les plus bénéficiaires et leur développement en sera affecté. D'autre part, l'agriculture, et les autres activités qui usuellement ne sont pas constituées en société, seront stimulées, sauf si les groupes de main-d'œuvre non concurrents sont très stables ; dans ce cas la relation des salaires industriels et des salaires agricoles peut se modifier au détriment des premiers.

Les impôts — et les cotisations de Sécurité sociale payées par les entreprises — qui sont proportionnels aux salaires ne peuvent guère augmenter les coûts totaux de main-d'œuvre à long terme et ils seront par suite transférés aux ouvriers. « Si les syndicats sont assez puissants pour imposer aux industries des taux de salaires et des coûts de main-d'œuvre qui dépassent le niveau d'équilibre, ils en seront capables, que les impôts soient ou non proportionnels aux salaires... Si, d'autre part, une sorte de mécanisme du marché détermine, en gros, la position d'équilibre des coûts de main-d'œuvre, alors il sera sans importance que ces coûts se composent des seuls salaires ou de la somme des salaires et des impôts. En conséquence, ces taxes seront à long terme transférées aux salariés » (1). Sauf pour les effets à court terme — ils peuvent être considérables —, le commerce ne sera pas affecté.

(1) Citations de mon article « Taxation et Commerce International », p. 157, appendice 2, Aspects Sociaux de la Coopération Economique Européenne, *Bureau International du Travail*, 1956.

Les dépenses publiques peuvent être élevées et par suite le niveau de taxation — par exemple les impôts sur les profits des entreprises — également plus élevé dans un pays que dans d'autres. Cela peut être dû par exemple aux dépenses militaires. De ce qui a été dit ci-dessus, il ressort que de telles circonstances peuvent affecter la situation générale des coûts et le caractère de l'industrie et du commerce extérieur compatible avec une position d'équilibre.

Comment et jusqu'où peut-on défendre l'harmonisation des systèmes d'impôts dans les différents pays qui forment une Union économique ? Il est bien difficile de donner une réponse définitive à cette question. Dans la plupart des cas concrets il est à peine possible de dire — si ce n'est avec de larges marges d'approximation— quel effet certains types de taxation auront sur la production et dans quelle mesure il peut être compensé par d'autres dispositions publiques. En outre, c'est une question d'opinion politique de décider si les avantages que tire la production de certaines modifications d'impôts sont assez importants pour compenser les désavantages d'un changement de système de taxation, considéré par ailleurs comme raisonnable et juste.

4. — En conclusion, deux faits ressortent. D'abord celui qu'égaliser partout la politique économique et sociale serait injustifié. Ensuite celui que l'effet entraîné par une différence déterminée de cette politique sur la production est si difficile à apprécier qu'il sera, en fait, difficile de se faire une opinion s'il est préférable de changer la politique ou d'accepter les conséquences de la politique existante entraînera sous un régime de liberté des échanges. *La charge de la preuve repose, me semble-t-il, sur les experts qui insistent sur l'* « *harmonisation* » *des politiques.* Et ce n'est que dans des cas particuliers qu'ils seront en mesure de présenter des raisonnements et des preuves convaincantes. A bien des égards, les conditions de production — même celles qui sont dues aux actions de la société, c'est-à-dire créées par l'homme — resteront toujours différentes dans les divers pays. L'on ne pourra considérer le problème des effets entraînés par un type déterminé de mesures publiques sans tenir compte de ceux qu'entraînent les autres différences de politique — effets qui peuvent aller en direction opposée. Cependant, certains types de politique sont considérés en général comme contraires à la politique de liberté des

échanges. Ils visent à « déformer » la production et le commerce extérieur. Je pense à ces restrictions quantitatives et à ces pratiques monopolistiques qui sont contraires au code de bonne conduite accepté par le G. A. T. T. Ainsi en est-il des subventions accordées aux exportateurs.

Dans de tels cas, il est évident que les autres membres de l'Union auront une bonne raison de réclamer « l'harmonisation » par l'abolition de telles pratiques, à moins qu'un accord du contraire n'ait été réalisé préalablement, par exemple au regard d'une protection indirecte de l'agriculture.

Il peut également y avoir des arguments, non économiques par leur nature, en faveur d'une réduction des différences des niveaux sociaux. Les conditions sociales peuvent être insatisfaisantes dans un pays, non pas parce qu'elles correspondent aux systèmes de valeurs et aux préférences de la population, mais pour d'autres raisons politiques ou par suite d'une faiblesse exceptionnelle des organisations ouvrières. Des accords internationaux conclus entre les pays qui forment une Union économique peuvent aider à surmonter l'inertie et à accélérer le progrès social en accord avec les vues de la majorité des habitants des pays socialement « arriérés ». Il me semble improbable que cette considération s'applique aux six nations démocratiques qui ont décidé de former une Union économique sur le continent européen.

II. — MAINTIEN DE L'ÉQUILIBRE DES BALANCES DES PAIEMENTS DANS UN MONDE EN CHANGEMENT.

EN PARTICULIER, OBSERVATIONS SUR LES CHANGEMENTS DE VALEUR DE LA MONNAIE.

5. — Les relations plus étroites de l'industrie et du commerce extérieur dans certains pays qui deviennent membres d'une Union économique, peuvent rendre la tâche de maintenir l'équilibre des balances de paiements plus difficile que cela n'a été le cas jusqu'alors. Il y a de nombreuses sortes de changements de l'offre de la demande et des prix relatifs qui affectent la balance des paiements d'un pays différemment de celle d'un autre. Une politique économique est, de ce fait, nécessaire pour maintenir l'équilibre entre les nations. Plus librement les marchandises

peuvent aller d'un pays à l'autre, plus rapidement seront ressentis les effets des changements de l'offre et de la demande.

Considérons par exemple le développement des *coûts relatifs des niveaux de production.* Sans entrer dans la question complexe qu'est la mesure des changements de productivité industrielle, supposons que, dans tous les pays concernés, la productivité augmente annuellement du même pourcentage, et que les gains hebdomadaires exprimés en termes monétaires s'élèvent beaucoup plus dans le pays A que dans le pays B. Dans ce cas, les coûts de production dans « A » atteindront après un certain temps un niveau excessif et la balance du commerce y sera affectée : des contre-mesures deviendront nécessaires. Si rien n'est fait pour maintenir l'équilibre des coûts, des restrictions d'importation peuvent être considérées comme inévitables.

Ce problème existe déjà, encore que l'existence des tarifs douaniers et des autres obstacles opposés au commerce international rendent l'économie d'un pays, dans lequel les coûts augmentent de façon excessive, moins sensible aux effets du commerce extérieur, ces effets se faisant sentir plus lentement si ce commerce est libre. Dans le dernier cas, la période de temps pendant laquelle il faut prendre des contre-mesures est évidemment beaucoup plus courte. Que les salaires s'élèvent annuellement de 6 à 8 pour cent dans un pays, qu'ils s'élèvent de 3 pour cent dans un autre, et il deviendra inévitable d'adapter le taux de change à cette modification du niveau relatif des coûts.

Apparemment, une certaine coordination des politiques de salaires pratiquées dans les pays membres sera nécessaire si l'on veut maintenir des taux de change fixes. Cela m'entraînerait trop loin de discuter ici les nombreuses difficultés pratiques que rencontrera cette coordination, tâche qui incombera en grande partie aux organisations du marché de la main-d'œuvre. C'est là peut-être la question la plus difficile de la politique économique et sociale qui se posera dans la prochaine décennie. Naturellement, la question de savoir comment éviter des hausses excessives des coûts salariaux ne représente qu'une partie du problème plus général de l'inflation tel qu'il existe dans la plupart des pays industrialisés d'Europe et d'Amérique du Nord. Ce problème devra être traité de toute façon.

Il va sans dire que si la productivité augmente plus rapidement dans un pays que dans les autres, une augmentation plus grande

des taux des salaires dans le premier pays est non seulement compatible avec l'équilibre mais elle est une condition de l'équilibre, toutes choses égales d'ailleurs.

En gros, une avance des salaires allant, dans chaque pays, de pair avec les progrès de la productivité constitue une condition de la stabilité des prix. Des taux de change fixes supposent que le degré d'inflation — si elle existe — est dans l'ensemble le même dans les différents pays.

Cependant, depuis la discussion portant sur la « parité des pouvoirs d'achat » qui se développa durant les années 30, l'on sait bien que l'équilibre international peut demander un changement des niveaux relatifs des coûts. Soit le cas dans lequel la demande étrangère des produits d'un pays augmente alors que la demande internationale des produits des autres pays diminue : le niveau des prix du premier pays augmentera et ceux des autres diminueront, si c'est là une condition pour que l'équilibre de la balance des paiements soit maintenu. Alors que de telles modifications peuvent être importantes dans des cas particuliers, l'on peut dire en première approximation que le développement parallèle des niveaux de coût exprimés en termes monétaires est une condition des taux de change fixes.

6. — L'autre choix offert à une politique qui maintient un développement parallèle des coûts, dans les différents pays de l'Union, c'est, par suite, une adaptation des taux de change. Une méthode consiste à attendre que la pression exercée par les variations du commerce extérieur provoquées par un développement inégal des coûts devienne trop forte. Cela a, en gros, été la politique suivie dans les dernières décennies en Europe.

L'autre méthode est d'accepter un système de taux de change flexible. Un grand avantage présenté par ce dernier système est qu'une dépréciation limitée de la valeur externe de la monnaie peut se produire *assez tôt* sans perte de prestige ; autrement, l'on est souvent amené à des délais longs et nuisibles. En outre, une baisse de la valeur de la monnaie due à des causes *temporaires* peut conduire à un afflux du capital étranger, ce qui peut aider à maintenir l'équilibre sans amenuiser les réserves de devises de façon aussi importante qu'elles devraient l'être autrement.

Une telle réduction pourrait provoquer des réactions psycholo-

giques défavorables et conduire à des restrictions d'importation. Il est important de réduire ce risque.

D'autre part, un système de changes flexibles adopté pour la valeur extérieure des monnaies peut conduire à la spéculation et à des mouvements erratiques des capitaux. De plus, il est possible que les responsables de la politique monétaire et financière dans un pays dont la balance des paiements est faible se sentent moins obligés de recourir à des contre-mesures nécessaires si les difficultés peuvent être temporairement soulagées par une baisse de la valeur extérieure de la monnaie.

Pour que ce système de changes flexibles fonctionne bien, il est nécessaire que les pays qui ont une forte balance des paiements laissent s'élever la valeur extérieure de leurs monnaies et qu'ils ne contrarient pas cette hausse par des achats massifs de devises étrangères. S'il en est autrement, les modifications des valeurs relatives des monnaies entraîneront toujours des réductions successives d'une monnaie après l'autre. Dans ce cas, il est à craindre que la tendance à l'inflation mondiale soit renforcée.

L'on peut dire, semble-t-il, sans crainte de se tromper, qu'un développement parallèle des niveaux de coûts se produisant dans les différents pays membres est l'objectif naturel que doit rechercher une politique économique, étant donné les grandes difficultés qu'il y a d'ajuster les taux de change.

7. — Un autre aspect de la coordination désirable des politiques économiques des différents pays membres d'une Union économique, concerne le maintien de l'*équilibre monétaire intérieur*. Une pression inflationniste déterminée peut être maintenue dans un pays pendant quelque temps, sans des augmentations réelles des prix des produits. La liberté d'importation, temporairement au moins, peut empêcher une hausse considérable du niveau des prix. Le fait que le volume total de la demande dépasse toujours l'offre totale des produits conduit, cependant, à un mouvement de la balance du commerce dans le sens négatif. Les importations sont stimulées, les exportations baissent. D'autre part, il est possible de maintenir une pression déflationniste dans un autre pays. L'effet sera de réduire les importations et de stimuler les exportations.

Des phénomènes semblables peuvent se produire même dans le cas d'équilibres économiques internes. Ainsi, que l'équilibre soit

réalisé dans un pays en même temps que le sous-emploi — dans un autre pays en même temps que le plein emploi, et cela peut empêcher ce dernier de maintenir un état de commerce international compatible avec la balance de ses paiements internationaux au taux de change existant.

L'Europe occidentale a offert après la guerre plusieurs exemples de balances précaires causées par des pressions inflationnistes. Il en est résulté la tendance à acheter davantage aux Etats-Unis que l'Europe occidentale ne pouvait vendre à ce pays. Alors que la rareté des dollars est sans aucun doute due également à d'autres facteurs, il semble clair que l'une de ses causes principales a été un niveau plus élevé de l'emploi et une pression inflationniste plus intense en Europe que celle qui a été maintenue aux Etats-Unis.

Si un système économique international doit fonctionner d'une manière satisfaisante, il est évidemment nécessaire de coordonner la politique monétaire et financière des différents pays. Ce problème deviendra plus urgent si la liberté des échanges est instaurée à l'intérieur d'une Union économique.

Il me semble évident qu'une Union économique dans laquelle l'échange des produits est libre peut seulement fonctionner si les autorités responsables dans les différents pays de la politique monétaire et financière restent en contact permanent les unes avec les autres et si elles veulent s'efforcer de combattre sérieusement l'inflation et la déflation par la coordination de leurs politiques appropriées. Mais l'harmonisation de ces politiques n'est pas nécessaire, un pays pouvant préférer adopter d'autres méthodes que les autres. Les tensions exercées sur la balance des paiements par les politiques inflationnistes et déflationnistes suivies par les différents pays ne peuvent certainement pas être évitées par un système de taux de change flexible. Dans une certaine mesure, les difficultés en pourraient être aggravées. Une politique inflationniste qui conduit à une faible balance des paiements causera une augmentation du taux de change et des prix plus élevés d'importation et d'exportation. Ainsi, une politique inflationniste conduira plus aisément à l'inflation réelle, si les taux de change sont flexibles. Lorsque le niveau de prix s'est élevé, il est plus difficile de revenir en arrière par la déflation et de créer les conditions qui seraient nécessaires pour établir la relation qui existait antérieurement entre les valeurs extérieures

des monnaies. D'où la très grande importance qu'il y a de maintenir dans une Union économique la même « intensité de conjoncture » (1) sauf lorsque, temporairement, il est nécessaire de rétablir l'équilibre grâce à une politique déterminée de déflation ou d'inflation.

En gros, une politique de niveaux stables de prix et de plein emploi dans tous les pays concernés semble être un objectif naturel à rechercher. Les difficultés considérables — probablement insurmontables à l'heure actuelle — résident dans la combinaison du plein emploi et d'une politique de salaires compatible avec un niveau stable des prix. D'où il ressort que des paliers parallèles et *modérés* d'inflation soient le second objectif le meilleur jusqu'au moment où la politique publique et les actions des organisations du marché du travail puissent être mieux combinés qu'à présent.

Pour les raisons discutées dans la section II, les arguments qui soutiennent la coordination des politiques économiques sont bien plus évidents que ceux en faveur de l'harmonisation des politiques sociales dans la plupart des aspects discutés dans la section I.

III. — PROBLÈMES DU DÉVELOPPEMENT ET DE L'HARMONISATION DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE.

7. — La théorie du commerce international est restée, dans l'ensemble, une théorie statique, ce qui est surprenant si l'on considère que la théorie des mouvements internationaux de capitaux s'est développée en décrivant et en expliquant des processus temporels.

Avant de discuter quelques-uns des problèmes que pose l'harmonisation de la politique sociale, voici — en guise d'introduction — quelques observations portant sur la théorie du commerce international.

Le commerce international dépend des investissements qui ont été faits à des périodes antérieures, de l'habileté qui a été déployée, ainsi que des organisations réalisées.

(1) En français dans le texte (N. du T.).

L'on peut — partiellement au moins — exprimer ce développement industriel des différentes nations en termes d'un changement de l'offre des facteurs de production. La théorie doit alors utiliser un très grand nombre de facteurs, *chaque* qualité de main-d'œuvre étant un facteur séparé. Le changement de l'offre des facteurs est dû soit à des événements internes — par exemple l'épargne, l'éducation, etc... — soit à des mouvements internationaux des facteurs.

Le type de production qui, pendant une année déterminée, s'est développé — ou contracté — dépend des conditions existantes des coûts et du marché et des anticipations des changements futurs. Ainsi l'analyse habituelle des coûts et des prix explique le développement continu de l'industrie et du commerce. (Je dois négliger le rôle de l'initiative et de la chance.)

Considérons maintenant les effets des mouvements internationaux limités de main-d'œuvre et de capitaux. L'offre de ces facteurs sera changée. Il est encore vrai que l'analyse habituelle des coûts et des revenus expliquera les changements successifs de la production et du commerce extérieur (1). Mais les prix de la main-d'œuvre et des capitaux différeront dans les pays vers lesquels ils iront, aussi bien que dans les pays d'où ils viendront.

Si la mobilité internationale était complète, les salaires et les taux d'intérêt auraient tendance à s'égaliser dans tous les pays. L'activité économique se concentrerait davantage dans certaines régions qui possèdent des ressources abondantes de matières premières lourdes et des conditions de transport favorables. Les sources de matières premières telles que la laine, la pâte à papier qui — économiquement parlant — sont faciles à transporter n'attirent pas une population dense comme le font le fer et le charbon dans les régions minières. Les industries vivant d'un marché local se rassemblent dans les régions où les gens vivent de toutes façons, c'est-à-dire où l'on doit trouver des industries prenant sur place leurs matières premières.

Certains pays ont davantage que d'autres les éléments actifs

(1) A cet égard, je ne peux admettre la réflexion de mon éminent collègue le professeur Byé qui soutient que la théorie habituelle du commerce international perd tout degré d'application lorsque l'on considère les mouvements internationaux des facteurs. Voir son exposé à ce sujet dans « Aspects Sociaux », *Organisation Internationale du Travail*, Genève, 1957, p. 119. Mais je tiens à remercier le professeur Byé des importantes suggestions et des précieuses critiques qu'il a faites pendant les discussions du Comité des Experts qui ont signé ce rapport.

d'implantation — par exemple des mines (de fer, de charbon, etc...), des sources de matières premières pondéreuses, de discale élevée, ainsi que des conditions favorables de transport. De là vient que la liberté de mouvement de la main-d'œuvre et des capitaux, aboutirait à une croissance économique rapide pour quelques pays, mais pourrait conduire ailleurs à un déclin de la population. Toutefois, le niveau de vie serait alors également élevé partout. Si un pays ne peut accepter un tel déclin de sa population, les contre-mesures inévitables consistent à restreindre la liberté des mouvements de la main-d'œuvre et des capitaux.

En fait, toutefois, la main-d'œuvre n'est pas et ne sera pas complètement mobile, pas même à l'intérieur d'une Union Economique d'Etats voisins qui se trouvent à un stade sensiblement identique de développement économique et culturel. Admettons que le capital et certaines catégories de « main-d'œuvre de techniciens » et de « main-d'œuvre d'entrepreneurs » puissent se déplacer librement à l'intérieur d'une Union de libre-échange, mais que les autres catégories de main-d'œuvre ne se déplacent qu'en si petit nombre que notre raisonnement théorique puisse valablement les négliger. Simplifions encore plus en supposant que « la main-d'œuvre de techniciens et d'entrepreneurs » — désignée désormais par « main-d'œuvre spéciale » — accompagne, dans bien des cas, les capitaux au delà des frontières. Les capitaux peuvent se déplacer mais les mouvements de la main-d'œuvre spéciale seule accompagnent essentiellement ceux des capitaux.

Dans ces conditions, les capitaux (avec ou sans main-d'œuvre spéciale) se déplaceront des pays qui ont des taux d'intérêt bas vers les pays qui ont des taux d'intérêts élevés. Les taux nets d'intérêt s'égaliseront. Mais certains éléments de risques — par exemple, le risque de perte de capital par des raisons politiques — feront que les taux pratiqués sur les marchés nationaux de capitaux différeront les uns des autres. Les salaires réels resteront plus élevés dans les pays qui ont des avantages naturels plus grands mais les différences internationales des salaires réels seront, me semble-t-il, beaucoup plus faibles que dans l'Europe Occidentale d'aujourd'hui. Le niveau moyen de salaires en Europe, après une période de vingt ans, sera beaucoup plus élevé que si la liberté des échanges et celle des mouvements de capitaux n'étaient pas permises. L'on pourrait certes concevoir que pendant ces vingt années le niveau des salaires réels s'élève moins

dans les pays d'Europe qui ont des salaires élevés qu'il ne le ferait si la politique actuelle continuait ; j'en doute pour ma part, sauf si la population de l'Union augmentait très rapidement, car ce fait ralentirait la hausse des salaires réels dans toute l'Union.

8. — Dans les hypothèses faites ci-dessus, la politique financière et sociale qui modifie les revenus nets des capitaux peut influencer la manière dont les capitaux et la main-d'œuvre « spéciale » sont distribués entre les pays de l'Union. Des impôts élevés sur les revenus des capitaux d'un pays élèveront le taux — brut — du marché de l'intérêt au-dessus du taux net qui est le même dans tous les pays de l'Union. Le taux du marché constituant l'un des coûts de production, des industries qui utilisent beaucoup de capitaux seront mieux placées ailleurs. L'offre totale des capitaux sera plus réduite et les taux de salaires réels moyens plus bas dans un pays qui appliquera une telle fiscalité. Le montant des capitaux par habitant y sera plus faible pour deux raisons : la première c'est que les industries qui utilisent beaucoup de capitaux s'implanteront ailleurs ; la seconde, que la quantité des capitaux par unité de main-d'œuvre de toutes les occupations sera affectée par le taux élevé pratiqué sur le marché de l'intérêt.

Une politique sociale qui augmente les coûts de capital, par exemple par une durée plus courte du travail, peut exercer une influence sensible. Le revenu des investissements est maintenu à un niveau plus bas dans ce pays que dans un pays qui pratique une législation différente, sauf si un abaissement des salaires nominaux compense cette charge légale. Ce cas ne se produira que si les lois sociales imposent une charge égale — en pourcentage — par unité du coût de main-d'œuvre dans toutes les industries. S'il en était autrement, les industries qui subiraient la charge la plus lourde seraient défavorisées, car la réduction de salaire n'est pas un facteur suffisamment compensateur. D'autres industries se développeraient sous l'effet des niveaux plus bas de salaires, davantage qu'elles ne le feraient autrement (je néglige le fait, parfois important, que l'efficacité de la main-d'œuvre augmente lorsqu'elle est mieux payée).

Dans le monde actuel, le capital et la main-d'œuvre « spéciale » ne seront pas complètement mobiles, pas même à l'intérieur d'une Union économique. Mais ces facteurs peuvent le devenir beaucoup plus qu'aujourd'hui. C'est pourquoi, avec quelques modifications,

les conclusions du paragraphe 8 peuvent devenir vraies dans une future Union européenne de libres échanges.

Il va sans dire qu'une mobilité relativement élevée — mais incomplète — des capitaux ne peut être discutée qu'en termes des niveaux d'intérêt qui séparent les différents pays. L'on doit considérer la possibilité de réaliser un gain ou un profit spécial par la création d'une filiale implantée à un endroit convenable dans un pays membre, ainsi que par toute autre action des chefs d'entreprise. Cela, toutefois, ne modifiera pas, je crois, très sensiblement, les conclusions ci-dessus.

9. — Je suis porté à croire que l'effet le plus important d'une zone d'échanges libres, comprenant six pays d'Europe Occidentale ou davantage, sera l'influence qu'elle exercera sur la diffusion des connaissances — considérées dans un sens large —, sur l'expansion de l'initiative économique et sur la répartition des capitaux ; en bref, l'élan qui provoquera le développement des régions et des industries dans lesquelles le progrès a été jusqu'ici relativement lent. L'on trouve dans tous les pays des exemples d'une inertie relative ; ils sont probablement plus nombreux dans les pays à bas salaires. La réduction des différences des niveaux de salaires réels, voilà, je crois, la tendance qui résultera de tels changements ; et cela du fait de la quantité, de la qualité de la main-d'œuvre « technique » et de la quantité des capitaux par habitant, plutôt que par l'influence directe d'une expansion du commerce international, aussi productif soit-il.

Des différences de politiques peuvent influencer le développement économique par les effets qu'elles exercent sur l'offre intérieure des facteurs de production.

La protection agit sur la qualité de la main-d'œuvre. Evidemment, une diminution graduelle des tarifs douaniers aura la même action. J'aimerais, toutefois, examiner un exemple de différences dues à des politiques fiscales distinctes. Dans un pays donné les lois fiscales contiennent des règles très libérales exonérant l'amortissement des immobilisations telles que les bâtiments, les machines, les navires, etc... Dans ce cas, les entreprises accumulent des épargnes exonérées d'impôts afin de faire de nouveaux investissements ; les achats de nouvelles machines modernes en seront facilités qui, dans des conditions vraisemblables, accroîtront dans ce pays le pouvoir concurrentiel de l'industrie ; cela est parti-

culièrement vrai pour les industries qui font grand usage de capitaux. Les mêmes industries situées dans d'autres pays peuvent en souffrir. Toutes choses restant égales, les industries de fabrication se développeront plus rapidement dans les pays qui pratiquent des règles libérales d'amortissement.

De même, des impôts sur les sociétés peu élevés avantagent les industries de fabrication qui exigent beaucoup de capitaux et qui ont besoin de développer leur production sur une grande échelle. Une telle production est, en général, réalisée non pas par des entreprises personnelles, mais dans des sociétés. L'autofinancement des sociétés sera plus important dans les pays dont les taxes sur les sociétés sont faibles. Mais le facteur décisif n'est pas uniquement l'augmentation de l'offre des capitaux.

Le temps est également un élément important, c'est-à-dire — par l'achat de machines modernes — la rapidité avec laquelle s'acquiert une technique meilleure qui augmente le pouvoir concurrentiel et les profits. Les avantages provenant d'une politique fiscale de cette sorte peuvent être rehaussés lorsque les tarifs douaniers sont réduits. Mais l'envers du décor est un « handicap » pour les autres pays.

10. — Il y a dans un Etat moderne de nombreuses mesures qui visent à changer la distribution des revenus aux dépens des groupes des revenus élevés (riches). S'il existe une forte mobilité, quoique incomplète, des capitaux — les entrepreneurs qui possèdent leurs capitaux préfèrent souvent les emporter avec eux —, les effets résultant de l'application d'une telle politique dans un pays plus intensément que dans les autres pays membres, peuvent être considérables. Une réduction relative de l'offre de capitaux peut en résulter et le niveau de vie s'abaisser davantage qu'autrement. Les importations de capitaux peuvent diminuer et les exportations augmenter. Cet effet viendrait s'ajouter à l'influence défavorable qu'exerceraient sur l'épargne intérieure, des mesures sociales et celles égalisant le revenu financier (1).

Toutefois, « il faut garder à l'esprit que ce qui importe est l'effet net, c'est-à-dire l'incidence finale de toutes les différences d'impôts et d'autres facteurs qui agissent sur l'ensemble des profits nets. Les différences statistiques des seules charges sociales, par

(1) Voir J. E. Meade, *Problèmes d'Union Economique*, Londres 1953, p. 77.

exemple, n'expliqueraient en rien le problème, car — comme nous l'avons déjà dit — l'incidence finale de telles charges, ne pouvant être pratiquement décelée, diffère certainement des dispositions financières formelles qui en fixent le paiement. Le taux moyen des impôts sur les bénéfices ne saurait être davantage une mesure valable des différences des profits nets, la charge de tels impôts pouvant être reportée à des degrés divers sur les consommateurs, sur les travailleurs ou sur d'autres groupes. Quant au second facteur, bien que — nous l'avons suggéré ci-dessus — la création d'un marché commun et la suppression de certains contrôles sur les paiements internationaux pourraient stimuler les mouvements internationaux de capitaux, il est douteux qu'une quantité importante de capitaux puisse se déplacer d'un pays à un autre si la différence de profit net est relativement faible. Compte tenu de ces incertitudes, la meilleure procédure serait peut-être de prendre graduellement certaines mesures de libéralisation à l'égard des restrictions des mouvements internationaux de capitaux et de surveiller attentivement l'importance réelle et les causes apparentes des transactions internationales qui pourraient se produire. S'il apparaissait que les différences des politiques sociales donnent lieu à des mouvements indésirables de capitaux, des mesures devraient être prises pour corriger cette situation » (1). Les conclusions de cette citation valent également — « *mutatis-mutandis* » — pour les autres impôts égalisant les revenus, qui pourraient influer sur les mouvements de capitaux et de la main-d'œuvre spéciale.

Autrement dit, chaque nation doit clairement choisir entre maintenir une politique fiscale très restrictive, même si elle aboutit à un développement économique plus lent, ou changer cette politique afin d'obtenir un développement économique plus favorable. La question existe dès à présent, mais elle peut être beaucoup plus importante dans le cas d'une réduction des tarifs douaniers. Bien entendu, on peut également demander aux autres nations de changer *leur* politique fiscale, de la rendre plus restrictive afin d'empêcher un développement économique favorable de ces pays. La ligne d'action politique qui peut être considérée comme raisonnable est question d'opinions subjectives ; elle dépendra dans chaque cas des circonstances.

(1) Aspects sociaux, etc..., *Bureau International du Travail*, Genève, 1956, p. 108.

II. — Si un pays poursuit des politiques qui stimulent les importations de capitaux, par exemple par les investissements étrangers faits dans des succursales ou d'autres façons, le développement de ses industries sera accéléré. Le fait qu'une Union économique a créé un marché étendu — et probablement une plus grande mobilité des capitaux — peut faciliter cet afflux de capitaux étrangers. Si les avantages particuliers offerts par ce pays peuvent être considérés comme raisonnables, il est difficile de voir quelles seraient les objections des autres pays membres, même si leur développement économique en est affecté. Ils peuvent eux aussi offrir des facilités analogues aux capitaux étrangers. D'autre part, il est également évident qu'un système d'avantages fiscaux particuliers et de subventions peut stimuler les importations de capitaux d'une façon déraisonnable.

La conclusion semblerait être un argument très fort, non pas en faveur de l'identité des politiques économiques et sociales, mais à l'encontre des politiques qui donnent des avantages indûs et déraisonnables aux capitaux étrangers.

Ne négligeons pas les différences qui concernent la sécurité des personnes, l'honnêteté de l'Administration et bien d'autres choses encore qui influent sur le « milieu » (1) favorable à l'industrie et peuvent aboutir à un afflux de capitaux dans l'un des pays membres en provenance d'un autre pays membre ou de l'extérieur de l'Union. Et il est difficile de voir d'autre argument en faveur d'une harmonisation de ces domaines si ce n'est de s'efforcer d'améliorer le « milieu » (1) des pays qui jusqu'à présent offrent des conditions moins avantageuses. Les pays qui possèdent d'importantes réserves de devises étrangères et ont la réputation de permettre des mouvements de capitaux internationaux relativement libres peuvent sembler offrir des terrains plus favorables aux investissements de capitaux étrangers que d'autres, où les risques de restrictions éventuelles de change sont plus grands. Les usines des succursales américaines qui deviennent plus rentables grâce à la création d'un marché européen seront probablement implantées en tenant compte de tels faits. La possibilité d'obtenir des dividendes et des paiements d'intérêts en monnaie étrangère sans difficulté, constituent pour des capitalistes étrangers un élément important de leurs décisions.

(1) En français dans le texte (N. T.).

Comme mentionné dans le paragraphe 8 ci-dessus, certains aspects de la législation sociale peuvent influencer les mouvements internationaux de capitaux.

J'ajouterai encore ceci. Dans un pays, si le nombre de jours de travail par an est bas, la pratique des heures supplémentaires restrictive, et si la semaine légale de travail est courte, les conditions de la production sont particulièrement affectées dans les industries qui ont besoin de beaucoup de capital et de main-d'œuvre. Ces industries peuvent tendre à se fixer dans d'autres pays membres, qu'elles soient financées par des capitaux venus de l'extérieur (des Etats-Unis par exemple) ou de pays situés à l'intérieur de l'Union. Avec les capitaux étrangers vient souvent le savoir-faire, le savoir technologique qui a une grande importance. S'il existe un accord général que les heures de travail sont *déraisonnablement* longues dans un pays membre — ce qui a pour effet d'attirer les capitaux étrangers — tous les autres pays membres peuvent réclamer certaines mesures d'harmonisation. Mais si les heures de travail sont raisonnables dans tous les pays de l'Union — bien que légèrement différentes — c'est à chaque nation de faire la même sorte de choix que ceux que nous avons examinés dans la section I. Est-ce que la législation qui provoque des heures de travail exceptionnellement courtes est si importante qu'on ne puisse accepter les effets défavorables qu'elle a sur la production et sur le développement économique, ou bien préfère-t-on changer la loi ? *A priori,* il n'y a pas de bon argument qui autorise à imposer à tous les pays membres d'adopter la durée la plus brève de la semaine de travail en vigueur dans l'un d'entre eux.

Il est souvent considéré comme évident que des sorties de capitaux hors d'un pays lui sont désavantageuses parce qu'elles réduisent les investissements industriels et par suite la demande de main-d'œuvre. Toutefois, il n'est pas certain que le niveau national d'un pays qui exporte des capitaux soit affecté négativement. Les paiements d'intérêt forment une partie du revenu national. Les termes de l'échange peuvent être influencés favorablement lorsque la production de certaines matières premières à l'étranger est accrue grâce à ces capitaux. Le développement économique des pays étrangers peut en être accéléré et le commerce international progresser. En outre, la distribution des revenus peut être infléchie dans la direction voulue par d'autres mesures que celles qui

empêchent les exportations de capitaux. Toutefois, il y a sans aucun doute un risque que les exportations de capitaux aient des effets qui sont en général considérés comme défavorables du point de vue du pays exportateur.

12. — L'idée qui soutient la demande d' « harmonisation » est le désir d'empêcher que le « progrès social » devienne un désavantage économique du fait des changements « artificiels » de la répartition de la production entre les pays membres de l'Union. Il n'est pas déraisonnable de regarder cette question surtout du point de vue des intérêts des pays qui ont un niveau de revenus relativement bas. Comment peut-on créer des conditions qui rendent intéressant le développement de l'industrie de ces pays et qui conduisent à une augmentation rapide de l'offre de capitaux et de main-d'œuvre « technique » ?

Si dans ces pays « pauvres », l'on adopte les mesures sociales qui conviennent aux pays jouissant de revenus élevés (par exemple la semaine de quarante heures, d'importantes prestations sociales financées par des impôts élevés sur les revenus et sur le capital), l'attirance que peuvent présenter ces pays « pauvres » est réduite. Le processus cumulatif de la croissance économique, qui pourrait être accéléré par un afflux de capitaux, en sera ralenti. Les salaires réels ne s'élèveront pas aussi vite que cela aurait été possible autrement. C'est là, évidemment, un « désavantage » social que l'on peut considérer comme beaucoup plus important que l' « avantage » procuré par une législation sociale avancée. Une saine politique se doit de peser l'un et l'autre. Il semble que le dossier en faveur des règles universelles d'harmonisation pour l'Union entière soit mal étayé. Il paraît plus naturel d'*adapter le niveau social au niveau économique* comme nous l'avons déjà mentionné en début d'article. Les nations « riches » peuvent peut-être se permettre de travailler moins, de ne pas travailler le dimanche et d'imposer lourdement les capitaux et les revenus de capitaux, les nations « pauvres » ne peuvent pas ou ne désirent pas le faire. La brève analyse que j'ai faite du développement économique démontre que si les pays pauvres essayaient de devancer ce qui correspond à leur niveau économique, ils pourraient avoir à payer un prix très élevé sous forme de développement plus lent. Ils ont un choix à faire. Il est difficile de motiver une action extérieure imposée à ces nations pour les

contraindre à harmoniser leur législation sociale et leur politique fiscale. D'autre part, un code de bonne conduite tel que celui qui a été accepté par le G. A. T. T. (peut-être élargi de façon à s'appliquer sur d'autres aspects de la politique) est, semble-t-il, un instrument naturel pour prévenir les efforts exagérés faits par divers pays d'attirer chez eux les industries — à condition que l'on garde à l'esprit les réserves et les limitations mentionnées ci-dessus, en particulier dans la citation reproduite au paragraphe II.

Le raisonnement qui précède s'applique principalement aux politiques sociales qui peuvent augmenter certains coûts de production. Mais de nombreuses espèces de politiques sociales réduisent au contraire les coûts en augmentant la productivité. Par exemple, l'inspection du travail, les règlements imposant des installations sanitaires satisfaisantes. Les effets produits sur la concurrence dépendent — comme toujours — de la façon dont les salaires et les autres prix des facteurs sont influencés.

Une Union économique, accompagnée d'une liberté relative des mouvements de capitaux et d'une grande mobilité des techniciens et des entrepreneurs, intensifiera inévitablement la concurrence des pays membres et augmentera leur désir d'attirer l'activité industrielle.

Dans la mesure où cela signifie davantage d'efforts sérieux pour maintenir la stabilité politique, des conditions favorables aux épargnes intérieures, l'assurance que des restrictions sur les devises seront évitées, une lutte continue menée contre une trop lourde bureaucratie, etc..., cela sera pour le mieux.

13. — Mon impression est qu'une analyse de l'équilibre des différences qui existent entre les politiques sociales (section I) ne conduit pas pratiquement, en règle générale, à de bons arguments en faveur de l'harmonisation, surtout parce que le transfert et l'incidence des contributions sociales et des impôts sont très difficiles à préciser dans des cas concrets, lorsque l'on considère *l'ensemble de la politique financière et sociale*. L'on néglige souvent la nécessité d'une telle conception globale.

En considérant les conditions du développement économique (section III) sous le régime d'une augmentation de la mobilité des capitaux, l'on est conduit à des arguments plus forts à l'encontre de l'harmonisation d'une part, mais l'on renforce les raisons en

faveur d'un code de bonne conduite, tel le code du G. A. T. T. d'autre part.

La tâche la plus évidente — et probablement la plus urgente — qui se pose à une Union économique sera de coordonner les politiques économiques de telle façon que l'équilibre économique international (section II) puisse être maintenu en dépit des tendances inflationnistes, des oscillations de la conjoncture et de la demande internationale de matières premières.

Bertil OHLIN.

(Traduit de l'anglais par M. Marantz).

L'ÉCHELONNEMENT DES MESURES DE LIBÉRATION ET LES CLAUSES DE SAUVEGARDE

L'échelonnement des mesures de libération et les clauses de sauvegarde répondent à une double préoccupation.

D'une part, les rédacteurs du Traité ont voulu permettre aux diverses économies de s'adapter au marché commun en réduisant à un minimum incompressible les sacrifices imposés aux divers agents par leur adaptation au marché.

D'autre part, ces rédacteurs ont justement estimé qu'à défaut de ces précautions le Traité n'aurait que peu de chance d'être signé ; s'il était signé, d'être ratifié ; s'il était ratifié, d'être appliqué. « Le télescopage des économies » ne serait pas supportable.

On peut être tenté d'effectuer une distinction précise entre les deux catégories de dispositions.

L'échelonnement des mesures correspondrait à une prévision sur le rythme optimum de libération à réaliser, les clauses de sauvegarde à l'éventualité d'événements imprévisibles affectant défavorablement, soit la conjoncture générale, soit les conditions de concurrence d'un ou de plusieurs associés, d'une branche ou d'un secteur d'activités. En fait, cependant, la distinction perd ses contours.

Les dispositions se combinent. Le Traité prévoit que la période de transition est divisée en trois étapes de quatre ans (art. 8) ; c'est un échelonnement. Mais, dans des conditions qui, au fur et à mesure que le temps passe, deviennent de plus en plus rigoureuses, ces étapes peuvent être allongées. Cet allongement présente tous les caractères d'une mesure de sauvegarde.

La distinction s'estompe. En matière de mouvements de capitaux les articles 67 et 69 prévoient que les Etats membres suppriment progressivement entre eux, pendant la période de tran-

sition et dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement du marché commun, les restrictions aux mouvements de capitaux. Mais, pour assurer cette progression, le Conseil n'est tenu par aucune règle ; il agit en fonction des événements en sorte que les mesures s'inspireront concurremment de la volonté de réaliser une libération progressive et des soucis qu'impose la conjoncture.

Le principe de ces dispositifs de sécurité est en lui-même moins important que les modalités de leur application.

La période de transition sera de douze à quinze ans ; elle aurait pu être de quelques mois seulement ou s'étendre sur vingt ans.

La nature des mesures de sauvegarde, la qualité de l'organe qui les prend, Etat ou autorité commune, et dans cette seconde hypothèse les règles de procédure, majorité simple, majorité qualifiée ou unanimité, le caractère discrétionnaire ou non des mesures, l'existence ou l'absence d'un délai de rigueur, tout en se présentant en apparence comme de simples modalités pratiques, touchent à la substance même du Traité.

La complexité des procédures est telle qu'une règle, loin de pouvoir être jugée en elle-même, est susceptible d'être utilisée dans des perspectives entièrement opposées. La règle de l'unanimité elle-même, en général considérée comme une concession à la souveraineté des Etats, peut être utilisée à assurer la défense de la loi commune. D'une part, à défaut d'unanimité, la première étape est automatiquement prolongée d'un an. D'autre part, le rythme des réductions tarifaires fixé à l'article 14 ne peut être modifié que par le Conseil statuant à l'unanimité (art. 14, § 7). Dans le premier cas, la règle de l'unanimité (c'est la situation habituelle) permet à un seul Etat de retarder la libération, dans le second cas cette même règle permet à un seul Etat de s'opposer à ce que la libération soit retardée.

Comme il arrive toujours en matière politique, le Traité est le fruit d'un compromis entre une tendance maximaliste et une tendance minimaliste. Nul n'ignore que c'est la France qui, le plus souvent, a adopté la position minimaliste. Cela pour des raisons à la fois politiques et économiques.

La longue tradition nationaliste de notre pays pèse sur l'esprit public et conduit l'opinion à se montrer très réticente à l'égard de tout abandon de souveraineté.

Le fait que notre pays ait, avec la C. E. C. A., été à l'origine de la première Communauté supra-nationale ne réduit pas la portée

de cette affirmation. La C. E. C. A. a été négociée dans le plus grand secret sous l'inspiration de deux hommes seulement, MM. Jean Monnet et Robert Schuman et a bénéficié d'un effet de surprise qui n'a pas permis aux forces hostiles de s'organiser et de coordonner leur action. La ratification parlementaire, cependant, a été acquise péniblement malgré les garanties fondamentales qui nous étaient apportées par le Traité, tant sur le plan de la politique étrangère à long terme de l'Allemagne que sur celui de l'approvisionnement en coke de notre sidérurgie.

Quoique le vote du 30 août 1954 puisse être dans une large mesure expliqué par la susceptibilité particulière de l'opinion sur les questions militaires et par des contingences politiques (mort de Staline et atténuation de la guerre froide, hostilité personnelle du chef du gouvernement, M. Mendès-France), le rejet de la C. E. D. par l'Assemblée Nationale a incité nos négociateurs à la prudence.

Prudence d'autant plus nécessaire que l'intégration économique pose à notre pays des problèmes d'adaptation particulièrement importants.

Traditionnellement protectionniste, la France, dont les productions sont extrêmement diversifiées, participe au commerce international dans une proportion beaucoup plus faible que ses voisins. Ses chefs d'entreprises n'ont pas une mentalité exportatrice. C'est donc chez nous que les conversions seront les plus nombreuses et les plus douloureuses.

D'autre part, la France, dont le budget est chroniquement en déficit, est traditionnellement inflationniste, en sorte que la demande globale intérieure a constamment tendance à dépasser l'offre globale. Les événements d'Algérie ont encore aggravé ce déséquilibre. Enfin, depuis les événements de Corée, et en l'absence d'une dévaluation réalisée seulement en août 1957, nos prix sont devenus supérieurs à ceux de nos concurrents en sorte que le déséquilibre de la balance des comptes n'a été évité en 1954 et 1955, puis faiblement contenu en 1956 et 1957, que grâce à des contingents et des primes à l'exportation.

On peut, à la vérité, se demander si le désordre de nos finances et la faiblesse de notre monnaie n'ont pas finalement poussé en faveur de la ratification. Il est probable qu'un certain nombre de parlementaires se sont ralliés au Traité dans la crainte que la France livré à ses seules forces ne reste incapable de renoncer

à ses errements et dans l'espoir que les disciplines du marché commun l'aideraient à s'en dégager. Mais cette position ne pouvait être prévue, en sorte que la structure et la conjoncture également défavorables de notre économie ont porté les négociateurs français à prendre une position minimaliste dans tous les domaines : à l'égard des délais de réalisation du Marché commun et des clauses de sauvegarde en premier lieu, mais également à l'égard des institutions et, plus encore, des mesures d'harmonisation.

Les positions de nos partenaires en général, particulièrement celles de l'Allemagne et des Pays-Bas, ont été beaucoup plus fermes en sorte que le compromis final peut être considéré comme relativement satisfaisant. Les solutions dégagées comportent également une logique certaine, ce qui est exceptionnel en pareil cas.

Il est, au début, beaucoup concédé au particularisme des Etats membres, mais, avec le temps, les mesures de sauvegarde s'assortissent de conditions de plus en plus rigoureuses en même temps que les décisions finissent par prendre un caractère nettement supra-national.

Ces garanties sont renforcées par le paragraphe 6 de l'article 8 selon lequel les mesures d'ajournement ne peuvent avoir pour effet de prolonger la période de transition au delà d'une durée totale de quinze années et par l'article 240 qui fixe au Traité une durée illimitée.

Néanmoins, quelques exceptions et dérogations au marché commun sont prévues même dans la période définitive. Celles qui présentent un caractère transitoire seront analysées dans la deuxième partie de cette étude. Il en est d'autres, malheureusement, de caractère définitif qui peuvent être considérées comme constituant autant de mesures permanentes de sauvegarde. Elles visent les marchandises, la main-d'œuvre et les capitaux.

1° — Pour les marchandises, il faut citer les articles 95 à 98 relatifs aux dispositions fiscales.

On peut considérer comme inévitable que les droits d'accise, tant qu'ils ne seront pas uniformisés — et il est probable qu'ils ne le seront jamais, sauf révolution européenne — soient perçus sur la base du tarif du pays de consommation.

Par contre, ainsi que le Professeur Tinbergen l'a utilement montré dans son article, il n'était pas nécessaire d'appliquer le

même régime aux taxes sur le chiffre d'affaires en prévoyant une ristourne des impositions intérieures pour les produits exportés et la taxation par le pays importateur sur la base d'imposition des produits nationaux similaires. Pourquoi ce système est-il appliqué en matière d'impôts indirects alors qu'il ne l'est pas en matière de charges sociales ? On ne peut qu'invoquer la tradition, notamment le régime d'union douanière entre la France et l'Algérie, le précédant de la C. E. C. A. et plus encore la méconnaissance des mécanismes de l'équilibre économique. Le précédent de la C. E. C. A. n'est pas valable puisque le problème des distorsions se pose en termes complètement différents en cas de libération totale et de libération globale.

Le système retenu aura pour effet de maintenir indéfiniment à la frontière des pays associés le cordon douanier actuel avec les complications, les pertes de temps et d'argent qu'il comporte.

Les restrictions qui affectent les mouvements de travailleurs et de capitaux sont beaucoup plus importants malgré l'article 3, alinéa C qui prévoit en termes généraux « l'abolition entre les Etats membres des obstacles à la libre circulation des personnes, des services et des capitaux ».

2° — La libre circulation des travailleurs n'est pas totale. Le déplacement d'un travailleur hors des frontières de son pays est non seulement subordonné à des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique mais encore doit, aux termes de l'article 48, § 3, alinéa *a*, « répondre à des emplois effectivement offerts ».

On peut, il est vrai, se demander comment sera appliquée cette disposition restrictive puisque l'alinéa *b* du même paragraphe concède libéralement que le travailleur pourra « se déplacer à cet effet librement sur le territoire des Etats membres ». N'y a-t-il pas toujours des emplois offerts ?

Les dispositions arrêtées en 1953 par l'Assemblée *ad-hoc* étaient à cet égard beaucoup plus satisfaisantes puisqu'elles aboutissaient à une libération vraiment totale quoique réalisée à un rythme très lent et que la netteté des dispositions évitait tout arbitraire. En effet, entre autres clauses, les ressortissants des Etats membres, à naître après l'entrée en vigueur du Traité de Communauté Européenne, devaient jouir « de la liberté de se déplacer dans la Communauté et de se fixer sur le territoire d'un

Etat membre aux mêmes conditions que les nationaux de cet Etat » (1).

3° — De même, les Etats membres ne suppriment les restrictions aux mouvements de capitaux que « dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement du marché commun » (art. 67 § 1).

Ainsi, cette libération reste soumise, même dans la période définitive, à des appréciations qualitatives, nécessairement subjectives et arbitraires, facilement partiales et subordonnées aux fluctuations de la conjoncture. Il n'est pas possible, en l'espèce, de parler de marché commun.

La libération est seulement garantie — dès la fin de la première étape — aux paiements courants (même article § 2). Rien n'oblige les Etats à supprimer les réglementations de change. Il est seulement prévu que cette réglementation ne sera pas aggravée (art. 72). Cependant, au cas où des mouvements de capitaux entraîneraient des perturbations dans le fonctionnement du marché, l'Etat lésé pourrait être autorisé par la Commission à prendre, mais de façon non discrétionnaire, des mesures de protection.

I. — L'ÉCHELONNEMENT DES MESURES DE LIBÉRATION

Le principe de l'échelonnement des mesures de libération n'a été contesté par personne. Aux yeux de tous, il allait de soi pour permettre une adaptation progressive et sans heurts et les discussions ont seulement porté sur la durée de la période de transition.

Celle-ci eût pu, sans doute, être utilement raccourcie et l'on peut se demander si une libération totale réalisée en une seule fois (2) eut présenté les dangers qui l'ont fait rejeter d'instinct.

Rappelons que le marché commun du charbon et de l'acier a pu être établi brusquement dans aucune mesure d'échelonnement (3). Cependant, l'adaptation s'est effectuée sans heurts ; elle

1. Article 53 du *Projet de Traité portant statut de la Communauté Européenne* adopté par l'Assemblée *ad hoc* le 10 mars 1953 à Strasbourg.

2. C'est la solution que nous avions recommandée dans notre Rapport au Congrès des Economistes de langue française, *Le Problème de l'Union Economique Européenne*, R. E. P., 1948, pp. 366-393.

3. Le Traité est entré en vigueur le 25 juillet 1952. Le marché commun a été institué d'un seul coup le 10 février 1953 pour le charbon, le minerai de fer et la ferraille, le 1er mai 1953 pour l'acier. La période de transition, d'une durée de cinq

a été facilitée, il est vrai, par une conjoncture favorable, la demande ayant eu tendance à croître de façon régulière depuis la fin de la guerre et à devancer l'offre. Le précédent n'est donc pas nécessairement démonstratif.

Il est plus intéressant de noter qu'au cas même où les mesures d'échelonnement auraient été nécessaires pour le charbon et l'acier, elles auraient été moins indispensables pour le marché commun général. En effet, le problème de la libération des échanges se pose en termes très différents en économie partielle et en économie globale.

Les chefs d'entreprise sont craintifs parce qu'ils raisonnent en se plaçant dans le cadre de leur industrie ou de leur branche et en supposant implicitement, c'est là leur erreur, que rien n'est changé dans les autres secteurs de l'économie. Si leur coût de production est plus élevé, ils imaginent leurs concurrents développant massivement leurs outillages, attirant la main-d'œuvre et gonflant leur fonds de roulement pour inonder l'étranger de leurs produits. En bref, ils supposent une élacticité de substitution considérable qui fait entièrement défaut en cas de libération totale si, du moins, c'est le cas aujourd'hui, les moyens productifs disponibles, hommes, machines, capitaux, matières premières et sources d'énergie sont pleinement utilisés.

En cas de plein emploi, les transferts d'activités sont nécessairement lents et, s'ils se produisent, les excédents de production qui sont réalisés dans certains secteurs sont compensés par des réductions dans d'autres secteurs.

Le cas de l'agriculture est, à cet égard, particulièrement frappant. Les agriculteurs insistent avec raison sur le fait que la structure de leurs exploitations ne peut être modifiée que lentement et ils en tirent pour conséquence, à leurs yeux incontestable, que l'agriculture a, pour s'adapter, besoin de délais particulièrement longs. Ce faisant, ils oublient une autre des données du problème : si les entreprises concurrencées éprouvent de grandes difficultés à s'adapter, les entreprises concurrentes mettent de leur côté beaucoup de temps à affirmer leur supériorité. Le phénomène est particulièrement net en Europe où il n'y a pas de terres disponibles et où l'offre globale est, à court terme, particulièrement inélastique.

années seulement, et qui s'est ouverte le 10 février 1953, ne concerne que le jeu des clauses de sauvegarde.

Ces vues ne sont pas seulement théoriques ; elles permettent de comprendre que, malgré l'énorme infériorité de la France en matière de productivité, et l'excès de ses prix, le Traité de commerce franco-anglais de 1860 (1) n'ait eu, même à court terme, aucun effet catastrophique ni même fâcheux sur l'économie de notre pays (2).

Peu importerait que les longs délais prévus au Traité ne présentent vraisemblablement pas les avantages qu'on leur prête, s'ils ne comportaient, en même temps, de gros inconvénients.

Les hommes, en France surtout où le septicisme politique est devenu général, ne croient guère à des engagements lointains. Même si les délais prévus sont — comme c'est le cas — des délais de rigueur, même si les engagements souscrits sont irrévocables, ils estiment qu'il sera possible de biaiser avec les textes tant qu'il sera nécessaire et, s'il le faut, indéfiniment. Dès lors, ne se sentant pas directement menacés, ils jugent inutile de faire l'effort d'adaptation qui s'imposerait, en même temps qu'ils disposent de tous les délais nécessaires pour organiser la résistance sur le plan politique.

Mais un danger plus grand doit être signalé. Le marché commun ne pourra fonctionner que si les niveaux généraux de coûts et de prix sont approximativement les mêmes dans les divers

1. Cf. l'article de Marcel Rist : *Une expérience française de libération des échanges* R. E. P. 1956, pp. 900-961 et la préface que nous avons rédigée pour le tirage à part de cette étude.

2. Ainsi, en cas de marché commun général la progressivité des adaptations est assurée avec ou sans échelonnement des mesures de libération. Il n'en va pas ainsi :

a) lorsque la libération s'effectue par produits et qu'on étend peu à peu la liste de ceux-ci (libération par secteurs). Une première libération partielle suscite une distorsion et chaque libération postérieure a pour effet, tout à la fois, de corriger la distorsion précédente et d'en susciter une nouvelle.

Après la création de la C. E. C. A., la méthode de libération par secteurs a été l'objet d'un engoûment totalement injustifié dans certains milieux politiques (cf. notre rapport au Congrès de Gênes : *Note sur les inconvénients et les difficultés d'une libération progressive de l'économie par secteurs avec application particulière au Pool Vert* (Economia Internazionale, vol. VI, nº 1 Genova, 1953). Ces erreurs ont, depuis, été corrigées.

b) lorsque l'aire du marché commun est progressivement élargie. Il est, à cet égard, extrêmement heureux que la tentative d'établir une union douanière franco-italienne ait échoué car l'équilibre réalisé entre les deux pays intéressés aurait été détruit si l'extension désirée — et désirable — à d'autres pays avait été ultérieurement obtenue.

Si la zone de Libre-Echange doit être établie, il est essentiel que le traité soit signé le plus rapidement possible, conformément du reste aux vœux du Gouvernement britannique, pour que les mesures de libération soient prises au même moment et poursuivies au même rythme que dans le cadre du marché commun.

pays. Cette exigence présente un caractère impératif en cas de libération réalisée d'un coup.

Tant que, au contraire, des mesures protectionnistes restent en vigueur, un Etat a la possibilité de maintenir un équilibre approximatif de sa balance des comptes, même avec des prix surélevés. Tel fut, notamment, le cas de la France en 1954 et 1955. Mais cet équilibre artificiel est nécessairement compromis lorsque la muraille douanière est abaissée. En pareil cas, puisque le déséquilibre se développe en même temps que se poursuit la libération des échanges, toutes les apparences portent à penser que la structure du pays ne lui permet pas de renoncer au protectionnisme (1).

Le risque est grand pour notre pays qui, non seulement répugne à effectuer en temps utile les dévaluations auxquelles le condamne sa prodigalité financière, mais qui, malgré ses prix déjà trop élevés, laisse l'inflation se poursuivre. Lorsque les premières mesures de libération seront prises, nos prix seront-ils compétitifs ? Si oui, le resteront-ils ? Ce danger, inéliminable tant qu'une monnaie unique n'aura pas été créée, est sérieusement aggravé par les facilités qui nous sont laissées par l'échelonnement des mesures de libération et par la possibilité de recourir aux clauses de sauvegarde.

Non seulement la période de transition paraît trop longue, mais encore il semble que, au cours de ces douze ou quinze années, le rythme prévu de libération soit loin d'être satisfaisant.

Nous avons vu que pour les mouvements de capitaux, rien de précis n'a été établi, et la tentation est grande de retarder trop longtemps les mesures, d'ailleurs non définies, de libération. Le vague des textes sur les mesures à prendre aggrave le risque. Quelles sont, en effet, les restrictions aux mouvements de capitaux qui doivent être supprimées pour assurer « le bon fonctionnement du marché commun » ? Des discussions interminables sont à prévoir.

Le risque est le même pour la libération des mouvements de

(1) Le fait que la crise des paiements français a éclaté bien avant qu'aient été prises les premières mesures de libération fixées par le Traité constitue une chance extraordinairement heureuse. Si la crise et les mesures de libération avaient coïncidé dans le temps, on n'eut pas manqué d'attribuer au marché commun la responsabilité de nos difficultés.

La preuve est, au contraire, administrée qu'avec ou sans marché commun la France ne peut ni se livrer à l'inflation ni maintenir un franc surévalué. Mais la leçon ne sera-t-elle pas rapidement oubliée ?

main-d'œuvre, alors que ce risque n'existait pas avec les solutions mises au point par l'Assemblée *ad-hoc*.

A l'égard des marchandises, un échelonnement de principe a bien été prévu, mais, au début, le rythme apparaît beaucoup trop lent. A la fin de la deuxième étape, les droits de douane sont abaissés seulement de 60 % en moyenne ; sur chaque produit la réduction minimum exigée est seulement de 50 %. Ainsi, 40 % du chemin en moyenne et souvent la moitié devra être parcouru dans la dernière étape de quatre ans, alors que l'expérience de l'O. E. C. E. a surabondamment établi que la dernière partie du chemin était justement la plus pénible à parcourir. On s'est donc rallié à la méthode la plus facile, celle qui consiste à reporter dans un avenir aussi lointain que possible les difficultés et, par là même, à les accumuler au même moment.

L'élargissement des contingents semble prévu dans des conditions plus satisfaisantes. La réglementation est ici trop complexe pour pouvoir être exposée et discutée en détail. Bornons-nous à rappeler la règle générale. A la fin de la première année, les contingents globaux sont élargis de 20 %. Ensuite « chaque année les contingents sont élargis suivant les mêmes règles et dans les mêmes proportions par rapport à l'année qui précède ». Le jeu de cette progression géométrique a pour effet de porter les contingents globaux du coefficient 1 au départ à un coefficient supérieur à 8 à la fin de la période de transition. Cette progression peut être cependant insuffisante. Mais l'article 33, § 8, prévoit une procédure d'accélération qui, au cours des deux dernières étapes, est fixée par le Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission.

II. — LES CLAUSES DE SAUVEGARDE

Que la libération des échanges soit réalisée d'un seul coup ou qu'elle résulte de mesures échelonnées, des clauses de sauvegarde sont indispensables, au moins dans une première période, car une parfaite adaptation n'est jamais instantanée et les hasards de la conjoncture peuvent momentanément accroître les difficultés de l'un, de plusieurs, ou de l'ensemble des associés.

Dans le Traité, ces clauses sont relativement nombreuses, mais de grandes précautions ont été prises pour éviter de possibles abus. Le contrôle supra-national, en effet, se renforce avec le

temps. Toutefois, comme les Etats demeurent maîtres de leur budget et de leur monnaie, le fonctionnement du marché commun reste subordonné à une harmonisation purement volontaire des politiques économiques. En face de déséquilibres trop profonds la sagesse des textes et la fermeté des autorités perdent nécessairement leur vertu.

Le *Protocole relatif à certaines dispositions intéressant la France* permet bien de saisir les données du problème général qui est ainsi posé.

Au moment où le Traité a été négocié, signé et ratifié, la balance des comptes française était profondément déséquilibrée. Le Protocole (qui vise aussi la rémunération des heures supplémentaires) a pour objet essentiel d'accorder à notre pays les délais nécessaires pour lui permettre de rétablir l'équilibre de sa balance des comptes. Il est, à cet égard, autorisé à maintenir le régime actuel des taxes spéciales à l'importation et de l'aide à l'exportation. Mais cette concession est assortie de conditions précises :

1° Le Protocole ne vise pas les contingents qui demeurent, en conséquence, soumis aux dispositions de droit commun figurant au Traité.

2° Tant que les taxes et aides sont maintenues, leurs modalités sont soumises au contrôle du Conseil pour éviter que l'absence d'uniformité porte préjudice à certains secteurs industriels des autres Etats membres.

Si les directives du Conseil ne sont pas suivies par la France, les Etats intéressés peuvent être autorisés, toujours sous le contrôle du Conseil, à prendre des mesures de sauvegarde.

3° Dans le cas où la balance des paiements courants de la zone franc serait équilibrée pendant plus d'une année et où ses réserves monétaires auraient atteint un niveau considéré comme satisfaisant, le Gouvernement français pourrait être tenu de supprimer le système de façon progressive, et la mesure présenterait alors un caractère définitif. Enfin, un désaccord entre la Commission et le Gouvernement français portant sur le point de savoir si le niveau des réserves de la zone franc peut être considéré comme satisfaisant donnerait lieu à arbitrage.

De toute évidence, si la France n'accomplit pas un vigoureux effort pour réduire le déficit de son budget, l'équilibre de la balance de ses paiements courants ne sera que difficilement

obtenu et demeurera précaire, les réserves monétaires ne seront pas reconstituées et, du même coup, aides et taxes seront indéfiniment maintenues. Dans une telle hypothèse, il n'est même pas assuré que la France parvienne à respecter les autres engagements qu'elle a souscrits en matière d'abaissement des droits de douane et d'élargissement des contingents.

L'analyse des clauses de sauvegarde inscrites dans le Traité lui-même donne à ces observations une portée générale. Ces clauses sont libérales, mais leur mise en œuvre n'est pas inconditionnellement laissée aux Etats. Une pression appelée à se renforcer avec le temps est exercée par la communauté. Toutefois cette pression ne peut, ni suppléer à un défaut de volonté de collaboration, ni remédier au déséquilibre fondamental d'une économie nationale.

Il est, à cet égard, instructif de décrire l'évolution de la procédure prévue pour la prolongation de la période intérimaire (art. 8).

Au terme de la quatrième puis de la cinquième année, la première étape est automatiquement prorogée à défaut d'unanimité en faveur du passage à la seconde étape. Chaque Etat dispose donc du droit de veto.

Mais une troisième prorogation ne peut être décidée que par le Conseil statuant à la majorité qualifiée sur le rapport de la Commission. Les Etats sont alors individuellement dépossédés au bénéfice du Conseil qui peut décider, dans un sens ou dans l'autre, malgré l'avis contraire de la Commission.

Quant à la deuxième et à la troisième étapes, elles ne peuvent être allongées (ou abrégées, hypothèse peu vraisemblable) qu'en vertu d'une décision adoptée par le Conseil statuant à l'unanimité sur proposition de la Commission. L'allongement implique donc à la fois l'accord de la majorité des membres de la Commission et l'unanimité des membres du Conseil.

Cette dernière règle doit être rapprochée de la règle générale résultant de l'article 169 dont la portée est considérable, mais n'a pas été jusqu'ici exactement appréciée. Cet article prévoit que « lorsqu'un acte du Conseil est pris sur proposition de la Commission, le Conseil ne peut prendre un acte constituant amendement de la proposition que statuant à l'unanimité ».

Or, dans le plus grand nombre des cas, la décision du Conseil est justement prise sur proposition de la Commission. Ainsi, la Commission, émanation de l'ensemble de la Communauté, dégagée de toute préoccupation proprement nationale et non soumise aux pressions corporatives, devient le véritable organe de décision, le Conseil gardant seulement pouvoir d'homologation (1). La part de supra-nationalité est donc infiniment plus large que le laisserait penser une lecture trop rapide du Traité.

Seules les règles de l'homologation sont variables selon les cas et, en général, s'assouplissent avec le temps. Le plus souvent, au début, la décision du Conseil doit être unanime en sorte qu'un seul Etat est maître de bloquer le mécanisme de libération. Ensuite, parfois dès la fin de la première étape, plus souvent dans la seconde ou la troisième, très généralement dans la période définitive, la décision est prise à la majorité qualifiée — exceptionnellement à la majorité simple — en sorte que l'état individuellement considéré est dépouillé de ses prérogatives au bénéfice de la collectivité des Etats.

Si grande que soit l'autorité de la Commission, le Conseil possède deux pouvoirs considérables, l'un qu'il ne peut exercer qu'en une seule occasion, l'autre qui présente un caractère permanent.

1° Le respect du délai de rigueur de quinze ans fixé par le Traité dépend du Conseil ; celui-ci, il est vrai, n'est pas souverain.

Le Traité prévoit, nous l'avons dit, qu'au terme de la sixième année la constatation que l'essentiel des objectifs spécifiquement fixés pour la première étape a été effectivement atteint est effectuée par le Conseil statuant à la majorité qualifiée.

Si cette majorité qualifiée n'est pas obtenue, on doit, semble-t-il, dans le silence des textes et sous réserve des remarques que nous présenterons dans un instant, admettre que la première étape est encore prorogée d'une année. Toujours dans le silence des textes, il faut admettre que la même procédure joue au terme de la septième année. Si la majorité qualifiée n'est toujours pas

1. Cette règle, si utile pour éviter que la réalisation du marché commun ne soit retardée sous la pression des intérêts nationaux ou corporatifs, présente également un intérêt politique sans doute aussi grand. Les fédéralistes ont depuis longtemps fait observer qu'une décision prise par une autorité supra-nationale, émanation de l'ensemble de la Communauté, était beaucoup moins choquante pour l'amour-propre national qu'une décision prise par un Conseil des ministres statuant à la majorité. Lorsqu'un état est mis en minorité, ses ressortissants ont l'impression justifiée ou non, d'être les victimes d'une coalition hostile. Le système retenu par le Traité évite en grande partie ce risque.

atteinte, la période transitoire sera prolongée d'une nouvelle année. Le retard ainsi pris au terme de la septième année ne pourrait être rattrapé (8 + 4 + 4 = 16) que dans l'hypothèse d'un vote unanime, et par là même hautement improbable, intervenant ultérieurement en faveur d'un raccourcissement de la deuxième ou de la troisième étape.

Le risque évoqué semble réduit du fait qu'une instance d'arbitrage est prévue au terme de la sixième année qui, aux lieu et place de la majorité qualifiée défaillante, peut prendre la décision de passer à la deuxième étape. Mais, si cette instance d'arbitrage atténue un risque, elle en suscite un second : elle a également pouvoir de prolonger la première étape malgré la décision positive prise par le Conseil.

Cette analyse, toutefois, paraît assez théorique. Le silence du Traité sur ce qui se passerait au cas où, au terme de la sixième année, le passage à la deuxième étape ne serait décidé ni par le Conseil, ni par l'instance arbitrale, nous semble devoir être interprété comme signifiant qu'en pareil cas, faute d'une volonté de coopération suffisante, l'expérience ne pourrait être poursuivie et devrait être abandonnée. La décision à prendre présentant un caractère essentiellement politique, il est normal qu'en pareil cas le Conseil ne soit pas lié par une proposition de la Commission et il est réconfortant que le désaccord, mettant en cause l'avenir même du Traité, soit porté devant une instance arbitrale souveraine.

Si cette interprétation doit être retenue, pourquoi l'hypothèse d'un échec n'est-elle pas explicitée ? La discrétion des rédacteurs du Traité semble s'expliquer par le souci bien naturel de ne pas contredire l'article 240 qui, prévoyant pour le Traité une durée illimitée, a pour objet de décourager ceux qui pourraient être tentés d'en détraquer le fonctionnement (1).

Quel est donc, selon les perspectives des rédacteurs, l'équilibre

(1) Dans un intéressant article, *La part du libre arbitre étatique dans la mise en place du marché commun* publié dans le *Bulletin Européen d'Informations* et reproduit dans l'*Etudiant en Droit* de janvier 1958, notre collègue Guy Héraud, de Strasbourg, consacre à l'interprétation de l'Article 8 une analyse juridique minutieuse.

N'envisageant pas que les rédacteurs du Traité aient pu, malgré les dispositions formelles de l'article 240, prévoir l'abandon du marché commun en cas de difficultés trop grandes, M. Guy Héraud estime que l'instance arbitrale serait au terme de la septième année tenue d'ordonner le passage à la 2e étape.

Une pareille interprétation nous paraît, hélas, inacceptable : si le Traité liait l'instance arbitrale il ne manquerait pas de préciser une règle aussi exorbitante.

des forces qui doit permettre le passage de la première à la deuxième étape, sans intervention de l'instance d'arbitrage ?

Dans le cas considéré, la majorité comprend douze voix exprimant le vote favorable d'au moins quatre membres, l'Allemagne, la France et l'Italie disposant chacune de quatre voix, la Belgique et les Pays-Bas chacun de deux voix, le Luxembourg d'une voix. Dès lors, la majorité qualifiée peut grouper, soit les trois grands plus un des Etats de Benelux (qui peut être le Luxembourg), soit deux grands, la Belgique et les Pays-Bas. Il n'y a donc pas de *liberum veto* des grands Etats, ce qui, en effet, est essentiel. En cas de carence de l'un d'eux, le Marché Commun pourrait éventuellement fonctionner à cinq.

2° A tout moment le fonctionnement du Marché Commun peut être paralysé par l'impossibilité de réunir la majorité simple ou qualifiée du Conseil.

Nous avons vu que quand — c'est le cas le plus fréquent — une décision doit être prise par le Conseil sur proposition de la Commission, ledit Conseil ne peut prendre un acte constituant amendement de la proposition que statuant à l'unanimité. Mais, si la majorité nécessaire n'est pas atteinte, la décision n'est pas prise. Si, dès lors, le pouvoir du Conseil se réduit à un simple pouvoir d'homologation, cette homologation est indispensable et elle est discrétionnaire en sorte que la minorité peut paralyser le fonctionnement de la Communauté.

Pour éviter cette paralysie, l'article 149 prévoit que, tant que le Conseil n'a pas statué, la Commission peut modifier sa proposition initiale. Ainsi, la Commission est-elle invitée à transiger pour obtenir l'accord de la majorité requise.

La Commission n'est cependant pas totalement désarmée : en cas de conflit grave, l'Assemblée peut se saisir de la question et il ne fait aucun doute que, si elle appuie la Commission par un vote massif, une forte pression sera exercée sur le Conseil qui sera politiquement mal placé pour persévérer dans son refus (1).

1. En principe, l'Assemblée a seulement compétence pour discuter du Rapport annuel de la Commission (Art. 143) et peut être saisie d'une motion de censure (Art. 144). Le cas envisagé au texte n'est donc pas prévu. Mais il ne fait aucun doute que l'Assemblée étendra ses attributions.

Même en respectant la lettre de l'article 144, un membre de l'Assemblée peut, en cas de conflit entre la Commission et le Conseil, proposer une motion de censure puis intervenir en faveur de la Commission, et donc pour le rejet de sa propre motion. D'autre part, l'alinéa 2 de l'article 149 vise de façon incidente mais claire l'hypothèse, cependant non prévue ailleurs, où l'Assemblée se trouve consultée sur une proposition de la Commission.

A la situation officiellement prévue et dans une certaine mesure organisée d'un désaccord entre le Conseil et la Commission, il faut joindre celle dans laquelle la décision des autorités communes ne serait pas respectée par l'un ou plusieurs des Etats associés.

Les clauses de sauvegarde semblent couvrir tous les cas possibles où un Etat est dans l'impossibilité de suivre les règles communes et, selon toute vraisemblance, leur mise en œuvre sera autorisée de façon suffisamment libérale pour qu'en aucune hypothèse un Etat ne puisse se sentir injustement brimé ou mis en difficulté. Mais le mécanisme du contrôle prévu n'est pas nécessairement efficace.

L'article 109 autorise l'Etat frappé par une crise soudaine dans sa balance des paiements à prendre des mesures de sauvegarde, même dans la période définitive. La nature de ces mesures n'est pas précisée, en sorte que l'Etat paraît autorisé à établir des droits de douane, des contingents et même des prohibitions d'entrée et de sortie. Mais, sur avis de la Commission (et donc sans être tenu par cet avis) et après consultation du Comité Monétaire, le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, peut décider si l'Etat intéressé doit modifier, suspendre ou supprimer ces mesures de sauvegarde.

Le problème ici posé est, quant à sa nature, analogue à celui qui a été examiné à propos du *Protocole relatif à certaines questions intéressant la France*. L'esprit de l'article 109 ne sera respecté que pour autant que se manifestera une volonté suffisante de coopération et que la balance des comptes ne sera pas fondamentalement déséquilibrée.

On doit ici se demander quels sont les moyens de pression mis à la disposition de la Communauté à l'encontre des Etats défaillants ou récalcitrants pour réduire les manquements à un minimum incompensable.

L'emploi de mesures de rétorsion serait particulièrement efficace, mais n'est expressément prévu que dans l'hypothèse d'un dumping de change (art. 107).

Les sanctions étant de droit étroit, ni la Commission, ni le Conseil, ni même la Cour ne semblent pouvoir aller au delà des dispositions du Traité. Ce principe général est retenu par l'article 172 relatif aux sanctions prévues dans les règlements établis par le Conseil « en vertu des dispositions du présent Traité ».

Mais si, en l'absence d'un système général de sanctions, la

Communauté est désarmée, les Etats associés paraissent mieux placés. Il semble, en effet, conforme aux principes du droit naturel que si un Etat reconnu défaillant par la Cour de Justice ne prend pas les mesures que comporte l'exécution de l'Arrêt de la Cour, les autres Etats peuvent se considérer comme déliés de leurs engagements à l'égard de cet Etat. Saisie par l'Etat défaillant aux fins d'obtenir l'annulation des mesures de rétorsion prises à son endroit, la Cour ne serait certainement pas tenue de prescrire cette annulation (1).

Conforme à l'équité, une telle interprétation permettrait au Traité de fonctionner dans une hypothèse particulièrement défavorable : celle dans laquelle un Etat se refuserait à remplir ses obligations, les cinq autres étant, au contraire, fermement décidés à réaliser ou à maintenir entre eux la Communauté.

Les règles de procédure sont telles que le marché commun peut fonctionner à cinq ; il est même vraisemblable que cette possibilité n'est pas fortuite, qu'elle a été prévue et systématiquement organisée comme un moindre mal. Mais il ne serait ni juste, ni habile d'accorder à celui qui, en fait, entre en état de sécession le bénéfice des avantages que lui-même refuse aux autres.

Prévoir toutes dispositions utiles pour assurer le fonctionnement d'une Europe à cinq constitue certainement la meilleure garantie accordée à l'Europe à six.

CONCLUSION

Des dispositions techniques si judicieuses soient-elles — qu'elles visent des mesures d'échelonnement, des clauses de sauvegarde, où se rapportent à tout autre domaine — n'ont pas de vertus magiques et à ce titre ne permettent pas de surmonter automatiquement toutes les difficultés. Il peut leur être seulement légitimement demandé d'être assez rigoureuses pour que soient expoitées au maximum les bonnes chances et écartées les mau-

1. Si cette règle était reconnue elle pourrait comporter deux modalités différentes : La Cour devrait-elle considérer que, dans tous ces cas, le manquement d'un Etat délie entièrement les autres à son endroit, en sorte que chacun serait juge des mesures de rétorsion à appliquer ?
Ou, au contraire, resterait-elle habilitée, dans l'intérêt de la Communauté, à exercer un droit de contrôle pour empêcher que les mesures de rétorsion soient disproportionnées au dommage causé par le manquement originaire de l'Etat défaillant ?

vaises, assez souples pour ne pas rebuter les bonnes volontés dès le départ et pour empêcher que l'édifice ne soit emporté par le premier raz-de-marée.

En l'espèce, qu'elle était la limite exacte à ne pas franchir ?

Il est probable que les conditions politiques et sociologiques n'auraient pas constitué obstacle à l'application d'un Traité comportant des règles légèrement plus strictes et un engagement vraiment irrévocable.

Cependant, il n'aurait pas été possible de gagner beaucoup du fait qu'aucun Etat n'était disposé à faire abandon à la Communauté de sa souveraineté budgétaire et monétaire.

D'autre part, la conjoncture politique et économique française obligeait à la prudence. Des règles plus rigoureuses auraient rendu la ratification douteuse et mieux vaut un Traité imparfait que pas de Traité du tout.

Toutefois, les dispositions aboutissant à empêcher de façon permanente la complète réalisation du Marché Commun doivent être inconditionnellement condamnées. C'est le cas des dispositions générales régissant les mouvements de main-d'œuvre et de capitaux et du régime fiscal applicable aux marchandises.

Il est plus important de se demander si le Traité pourra être adapté sans trop de difficultés à des conditions politiques et économiques modifiées. La marche du temps rend toujours plus indispensable l'intégration du continent. La conscience européenne s'affirme peu à peu. Des sacrifices de souveraineté, qui aujourd'hui encore apparaissent inacceptables, pourront demain être considérés comme indispensables. On peut prévoir aussi que la réalisation même du Marché Commun, en mettant en pleine lumière les lacunes du Traité, obligera à y remédier et plus encore qu'elle développera l'esprit de solidarité. Comment ces possibilités nouvelles pourront-elles être exploitées ?

Le seul développement prévu dans le Traité est l'élection au suffrage universel de l'Assemblée. La réforme se situe sur le plan politique mais ses implications économiques sont considérables et Daniel Villey a montré plus haut toutes les virtualités qu'elle comporte. Il ne saurait être question ici de reprendre ce vaste sujet et il suffira de rappeler qu'une Assemblée élue pourra appuyer avec une autorité accrue la Commission lorsque celle-ci entrera en conflit avec le Conseil. A plus long terme cette Assemblée élue sera l'élément moteur qui permettra d'aboutir à

l'institution d'un véritable Exécutif européen sans lequel il ne saurait y avoir de monnaie commune et donc de Communauté économique vraiment parfaite.

La porte, malheureusement n'est qu'entrouverte, car les dispositions réglant les élections devront être arrêtées par le Conseil statuant à l'unanimité et recommandées à l'adoption par les Etats membres conformément à leurs règles constitutionnelles respectives. Le *liberum veto* des Etats subsiste donc et dans les conditions les plus traditionnelles du droit international public. Les règles sont ici aussi rigoureuses qu'en matière de révision du Traité (article 236).

C'est donc seulement un objectif qui est présenté aux artisans de la construction européenne. Cet objectif, rien n'est prévu pour leur permettre de l'atteindre. Mais cette simple ouverture les incite à poursuivre avec une ardeur accrue un dessein auquel ils sont depuis longtemps passionnément attachés.

René COURTIN.

LA ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE

La zone de libre-échange projetée pour l'Europe oppose à l'analyste une singulière difficulté : les traits n'en sont pas encore fixés ; et le concept initial suggéré par la Grande-Bretagne subit, au cours des négociations, une constante évolution. La seule détermination technique du terme se trouve dans le texte de l'accord sur les tarifs et le commerce, qui prévoit la suppression des obstacles entre les partenaires sur la plus grande partie de leurs échanges, sans exiger, comme pour l'Union douanière, qu'ils établissent à l'égard des pays tiers un tarif douanier commun. Il y a donc une marge sur les produits, les services, les autres transactions qu'il est possible d'exclure de cette libération totale. C'était elle dont usait l'Angleterre en proposant initialement une zone de libre-échange industrielle d'où les produits alimentaires seraient exclus, sans que rien fût dit sur les services, sur le tourisme, sur les mouvements de la main-d'œuvre et des capitaux, sur le droit d'établissement. La définition formelle laisse le débat ouvert sur les mécanismes par lesquels une telle zone peut être progressivement établie, et sur les conditions qui en commandent le fonctionnement. On peut donc, à la fois, discuter le calendrier et, par ailleurs, la rigueur des règles qui doivent présider aux échanges, le degré de coordination jugé indispensable entre les politiques économiques et monétaires, la forme et le statut des institutions qu'il conviendrait d'établir.

La proposition britannique insistait initialement sur un calendrier rigide pour la suppression des droits de douane et des contingents, aligné sur celui du marché commun des Six et sans même les souplesses prévues pour le passage d'une étape à l'autre ; et se contentait, pour faire face aux problèmes complexes des conditions de fonctionnement et des compléments au régime d'échange des marchandises, d'un recours aux dispositions et aux

procédures en vigueur dans l'Organisation Européenne de Coopération Economique.

Le projet et son évolution progressive ne se comprennent qu'en revenant à son origine historique. La résolution de Messine avait prévu de préparer les bases d'un traité en instituant d'abord un Comité intergouvernemental d'experts auquel le gouvernement britannique était prié d'envoyer ses observateurs. L'observateur britannique plaida en faveur d'une zone de libre-échange plutôt que d'une Union douanière en évoquant la facilité d'éluder une épineuse négociation entre les futurs partenaires eux-mêmes sur le niveau du tarif commun. On lui demanda s'il voulait ainsi donner un conseil comme un ami resté sur le rivage à ceux qui s'embarquaient dans une navigation difficile, ou si l'option en faveur de la zone de libre-échange faciliterait l'adhésion de la Grande-Bretagne. Sur sa réponse évasive, il fut remarqué que rien n'empêchait la formation d'une Union douanière entre les Six complétée par une zone de libre-échange avec la Grande-Bretagne : car les frais de transport et de transbordement couvriraient, dans la plupart des cas, la différence des tarifs douaniers.

Après que le rapport de Bruxelles eut paru en avril 1956, et que la Conférence de Venise l'eut accepté pour base des négociations qui furent immédiatement engagées, le Conseil de l'O. E. C. E., en juillet 1956, s'est préoccupé des formes et méthodes d'une association multilatérale entre l'Union douanière envisagée et les autres pays membres de l'Organisation. Il s'agissait, dès ce moment, d'explorer les possibilités d'une zone de libre-échange.

La Grande-Bretagne, d'abord sceptique sur les possibilités d'un accord des Six, s'effrayait brusquement du risque que l'Union douanière la coupât du marché européen, par la préférence qui résulterait de la suppression des obstacles aux échanges et de l'établissement d'un tarif extérieur commun. Un objectif fondamental — éviter qu'une discrimination s'établît à son encontre — se doublait d'ambitions plus larges : il ne s'agissait pas seulement d'établir une association entre la Grande-Bretagne et la Communauté des Six ; on s'efforçait en outre de créer un ensemble plus vaste que la Communauté des Six, où Londres reprît un rôle de leader ; et peut-être l'espoir a-t-il existé quelque temps, que le progrès fût assez rapide dans cette voie pour amener les Six à renoncer à la construction de leur système propre. La lenteur

des procédures à l'O. E. C. E., le rythme des négociations de Bruxelles, la signature des Traités de Rome ramènent sans ambiguïté la zone de libre-échange à constituer une association multilatérale avec la Communauté des Six, dont l'existence et la spécificité sont reconnues.

Le double dessein poursuivi par la Grande-Bretagne explique à la fois les limites initiales de son accord de principe, exprimé par un Livre blanc de février 1957, et les infléchissements auxquels elle a dû se prêter. La préoccupation d'éviter une discrimination à son encontre en conservant tous les traits fondamentaux de sa situation particulière sous-tend l'articulation du Livre blanc et les positions officieuses qui en constituent le complément. La Grande-Bretagne n'entend pas renoncer pour l'Europe à la préférence impériale qui lui donne des débouchés privilégiés dans certains territoires d'outre-mer et pays du Commonwealth. Il se trouve que les importations fondamentales qu'elle en reçoit sur une base préférentielle concernent des produits alimentaires. En même temps, l'agriculture anglaise a une position très particulière, protégée par de hauts tarifs sur les primeurs, mais compensée sur les produits de base par des subventions à la production, qui alignent ses prix sur les cours d'importation.

En proposant une zone de libre-échange industrielle, la Grande-Bretagne fait d'une pierre deux coups : elle désintéresse le Commonwealth, elle évite l'opposition des intérêts agricoles internes. Elle n'est pas non plus disposée à renoncer dès l'abord à la manipulation monopolistique des exportations de charbon et d'acier, qui permet le maintien au-dedans de prix relativement bas en faveur des industries utilisatrices. Elle ne prend aucun engagement sur les harmonisations réclamées à Bruxelles en matière de salaires féminins, de régime des heures supplémentaires et, le cas échéant, de financement de la Sécurité Sociale. On ne s'étonne pas, dans ces conditions, que les analyses de l'*Economist* soulignent que l'Angleterre a peu à perdre et beaucoup à gagner à l'établissement d'une zone de libre-échange.

Mais le développement de ce schéma ne va pas sans difficulté dès lors qu'on poursuit l'autre objectif : une vaste construction européenne s'étendant à tous les membres de l'O. E. C. E. Il y a plusieurs pays, et non seulement les moins développés, pour lesquels l'exportation agricole constitue une activité essentielle et une contrepartie à l'ouverture de leur marché pour les produits

de l'industrie. Un projet qui se réclame de la nécessité d'éviter une division de l'Europe en provoquera-t-il au contraire une rupture décisive ? Après qu'un rapport avait superficiellement affirmé la possibilité d'une zone de libre-échange sans en approfondir les mécanismes ou les conditions, on décide la constitution de trois Groupes de Travail dont l'un couvre l'ensemble de la zone industrielle proposée, un deuxième l'agriculture, un troisième le problème des pays sous-développés. Et quand, après quelques mois, les Traités de Rome étant signés, on veut accélérer la procédure en constituant un Comité intergouvernemental au niveau ministériel, il est convenu qu'on mènera de front l'établissement de la zone de libre-échange, la recherche d'un accord sur les produits agricoles, la considération du problème des pays en voie de développement.

On a cherché à élever la négociation sur un plan où des décisions pourraient être prises et des engagements souscrits. Mais, dans de telles matières, il s'agit moins d'une négociation que d'une invention en commun : la Conférence de Bruxelles s'était engagée sur la base d'un rapport offrant une construction d'ensemble, c'est-à-dire une conception économique et un système institutionnel, même si les partenaires écartaient certaines solutions particulières ou introduisaient d'autres exigences. La négociation de Paris essaie de dégager du jeu même de positions encore mouvantes à la fois les lignes directrices et les détails d'un système.

La Communauté Economique repose sur un double équilibre : la libération du marché des produits industriels trouve son complément ou sa contrepartie dans l'établissement d'un tarif extérieur commun, dans l'instauration d'un libre marché agricole, et, au bénéfice de procédures convenues, dans une libre prestation des services, une libération des mouvements de la main-d'œuvre et des capitaux, une reconnaissance du droit d'établissement. Mais en outre cet ensemble s'accompagne de dispositions tendant à assurer que la concurrence élargie aille d'elle-même dans le sens d'une plus haute productivité — c'est le sens des règles de concurrence imposées aux entreprises et aux Etats, et de la correction des distorsions — ; elle veille aux conditions d'une croissance équilibrée par les clauses régissant la balance des paiements, l'instauration d'un fonds social pour faciliter le réemploi de la main-d'œuvre, la création d'une banque d'inves-

tissement pour aider en particulier les régions les moins développées à rattraper leur retard.

Face à ces « fondements de la Communauté » et à cette « politique de la Communauté » (1), il convient d'explorer les problèmes fondamentaux qui découlent, pour la zone de libre-échange, de l'absence de tarif commun et de la limitation du domaine des libérations envisagées, il convient de se demander comment peuvent se concilier la politique de la Communauté et l'association des autres pays de la zone.

I. LES PROBLÈMES FONDAMENTAUX DE LA ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE

A. L'absence de tarif commun

Paradoxalement, la différence de principe entre l'Union douanière des Traités de Rome et la zone de libre-échange proposée n'a pas fait l'objet d'un examen approfondi. On a reconnu d'entrée de jeu que l'absence d'un tarif commun interdisait la libre circulation des produits importés de pays extérieurs à la zone, puisqu'ils n'auraient pas payé les mêmes droits indépendamment de leur point d'entrée. On s'est immédiatement posé la question des produits mixtes élaborés dans l'un des pays membres à partir de matières premières ou de demi-produits importés de pays tiers. Les experts sont au travail pour découvrir, pour chaque industrie, des règles ou des procédures qui permettent de résoudre ces questions techniques. Mais le principe même d'une suppression des obstacles aux échanges entre des pays qui gardent cependant des tarifs distincts vis-à-vis du reste du monde n'a pas été soumis au doute méthodique.

C'est méconnaître que, par-delà les problèmes particuliers qui se posent pour chaque produit, et à quoi des techniques particulières peuvent répondre, le niveau moyen de protection affecte la signification même du taux de change qui commande l'équilibre et les conditions de concurrence entre les diverses économies. Un tarif élevé qui limite l'importation permet, toutes choses égales d'ailleurs, un taux de change d'autant plus élevé pour la devise

(1) Titres de la deuxième et de la troisième partie du Traité de Rome.

nationale du pays en cause. La combinaison des restrictions, des droits de douane et du change constitue un ensemble complexe qui règle les conditions des échanges : une sorte de taux de change multiple à l'importation, cependant que le taux d'exportation peut être compliqué par des subventions ou, en sens inverse, des droits ou des restrictions de sortie. Dans la ligne du Traité de Rome, la politique commerciale devient uniforme, le tarif extérieur devient commun. Dans la construction de la zone de libre-échange, chaque pays continue d'appliquer, pour une partie de sa balance qui dépend de la proportion des échanges intérieurs et extérieurs à la zone, des systèmes qui peuvent diverger l'un d'avec l'autre. A l'intérieur de la zone, au contraire, s'applique seulement le taux de change au sens étroit. Or, il est clair qu'il n'a pas la même signification suivant les compléments dont il s'accompagne dans le reste des transactions. Une protection élevée détermine des coûts monétaires plus élevés, en particulier sous l'effet des salaires commandés par le prix de la vie, mais ils sont encore compatibles avec l'équilibre extérieur, grâce à la moindre dépendance aux exportations qui résulte d'une moindre dépendance à l'importation. Le calcul de la protection moyenne effective soulève quelques difficultés, car dans une mesure les droits de douane s'annulent les uns les autres, si la protection sur les produits fabriqués compense en partie le renchérissement provoqué par la protection sur certaines matières premières ou produits demi-finis. Sous cette réserve, une faible protection moyenne permet des importations plus larges, des coûts plus bas, des exportations plus faciles. Mais la répartition des activités à l'intérieur d'une zone qui unit des systèmes aussi divergents risque d'être radicalement faussée.

Cette distorsion fondamentale était consciente dans le Plan Schuman, où des industries plongées dans des systèmes économiques nationaux différents, avec des niveaux de protection différents, étaient mises en communication sur la base du pur taux de change. Mais il s'agissait de créer un déséquilibre qui forçât à un effort plus large ; et ces industries étaient assez lourdes pour que le risque de déplacements de production finalement injustifiés fût très limité. C'est au contraire cette distorsion, dont les conséquences risquent d'être plus graves pour des industries à développement plus aisé, qui serait à la base même de la zone de libre-échange.

On dira, il est vrai, qu'une telle distorsion ne peut se maintenir, parce qu'il y aura une pression des industries intéressées pour une baisse des protections douanières qui leur sont désavantageuses, et de ce fait, une harmonisation automatique vers le bas. S'il en est ainsi, la Grande-Bretagne perd le bénéfice des marges de protection autonome qu'elle proposait elle-même pour maintenir la préférence impériale. Et pourquoi aboutir à une sorte d'union douanière involontaire, en posant à plaisir les difficultés techniques de l'origine des produits, en laissant échapper les possibilités de la première négociation à armes égales avec les plus puissants partenaires commerciaux dans le monde ?

Les conséquences qui s'attachent à l'absence de tarif commun, se manifestent, sur un autre terrain, sous une forme plus évidente. Le marché élargi qu'un pays offre à ses partenaires ne se mesure pas à la suppression des droits de douane, mais à la préférence qu'elle met en jeu ; et il n'y aurait aucun effet spécifique si l'un d'eux usait de son autonomie préservée pour réduire ses droits vis-à-vis de tous les pays au même degré et au même rythme qu'à l'intérieur de la zone. A dire vrai, il abaisserait ainsi le cours de sa monnaie, sinon ouvertement, du moins par rapport à ce qu'il pourrait être ; il rétrécirait d'autant le marché qu'il ouvre ; ces remarques sur la préférence rejoignent l'idée de la liaison entre le taux de change et le niveau moyen de protection.

C'est dire que le principe même de la zone de libre-échange met en cause la réciprocité qui paraît essentielle aux arrangements entre un nombre limité de pays. On se trouve ainsi placé devant une alternative : ou bien on doit récuser le principe même, et les Six n'admettraient que comme des exceptions un droit autonome de leurs nouveaux partenaires sur certains postes, au lieu de la négociation d'un nouveau tarif commun élargi à l'ensemble des participants ; ou bien il faut tirer toutes les conséquences du principe lui-même, et on s'aperçoit que la limitation du domaine d'application peut être la condition indispensable d'arrangements sélectifs par pays, pour rétablir la réciprocité et l'équilibre compromis par l'absence de tarif commun.

B. — La limitation

Il va de soi que l'équilibre qui s'établit dans une libération limitée à une catégorie de produits, si large soit-elle, n'est pas le

même qui résulterait d'une libération générale affectant aussi bien l'agriculture que les services. Des pays qui dépendent plus largement de cette sorte d'exportation, ou qui y trouvent un avantage comparatif, sont obligés à une déflation de leurs coûts ou une dépréciation de leur monnaie, d'autant plus forte qu'ils sont exposés sans contrepartie à une balance adverse dans le domaine conventionnellement libéré. C'est l'un des aspects sous lesquels se présente le problème des produits alimentaires, pour lequel des solutions restent encore à trouver.

On a d'abord mis un accent trop exclusif sur les intérêts des économies ou des classes agricoles. Cet aspect le plus évident du problème en masque un autre plus étendu. Car l'absence d'un marché commun pour les produits alimentaires couvre la possibilité de politiques fondamentalement divergentes de prix, qui réagissent sur le coût de la vie, de là sur les salaires monétaires, de là sur les conditions de la concurrence pour la production industrielle elle-même. Soit un modèle simplifié, où un ensemble A fonde son approvisionnement, pour l'essentiel, sur une production interne protégée à 20 % contre le reste du monde, — un pays B qui importe la moitié de sa nourriture et se fournit le reste en ramenant les prix de sa production au niveau de l'importation à force de subventions. On peut schématiquement mesurer la distorsion dans l'industrie en estimant que les salaires représentent les deux tiers des coûts intégrés, la nourriture une moitié de la dépense salariale, et la différence de prix 20 %. La multiplication des pourcentages fixe à 6,66 % la distorsion brute, qui doit être corrigée par les charges non déduites à l'exportation ou compensées à l'importation par lesquelles les subventions sont financées.

Ce n'est pas tant parce que les subventions à la production constituent une forme déguisée de protection, que parce qu'elles faussent finalement la concurrence dans les autres secteurs, qu'il faut en poursuivre la suppression sur le même pied que pour les subventions à l'exportation, même s'il n'y avait pas finalement de marché commun agricole dans la zone. Pour l'établissement d'un tel marché commun, il faut regarder les difficultés en face.

Le marché commun agricole dans la Communauté des Six n'est pas nécessairement un marché libre. Les droits de douane et les contingents disparaîtront en tant que tels, au bénéfice provisoire de prix minima qui font bientôt l'objet de règles arrêtées en

commun ; mais en outre, où la protection prend la forme de marchés nationaux organisés, en particulier d'achats centralisés, des engagements portant sur les quantités et les prix sont nécessaires pour un développement effectif des échanges que ne suffirait pas à provoquer la réduction nominale des protections. L'objectif final peut être, pour certains produits, et suivant des méthodes à déterminer, une organisation commune. Le seul principe fondamental est de tendre vers une situation où les agricultures de six pays soient entre elles comme l'agriculture d'un seul pays. Mais cette politique commune n'est esquissée dans le traité lui-même que sous ses traits les plus vagues et ses objectifs à la fois les moins contestables et les plus difficiles à concilier. La vraie tâche est renvoyée à une conférence qui doit conclure dans les deux premières années de l'entrée en vigueur du Traité. Comment dégager pour la zone de libre-échange un système assorti à celui de la Communauté des Six dans ce domaine ? Car on se trouve devant un dilemme : se mettre immédiatement d'accord, dans des conditions qui ôteraient toute portée à la conférence prévue par les Six ; ou bien demander aux autres partenaires de s'engager à l'avance à s'associer aux conclusions de la conférence. Les deux voies sont également fermées.

Peut-être la zone de libre-échange comporte-t-elle sa solution spécifique. Si une politique agricole commune ne peut être dégagée dans ce cadre, parce qu'elle ne dispose pas des instruments nécessaires pour la formuler et la mettre en œuvre, les produits alimentaires vont apparaître comme une masse de manœuvre pour faire contre-poids aux déséquilibres qui résultent du principe et du fonctionnement de la zone de libre-échange elle-même. Il y aurait un droit à engagement d'achats accrus par les partenaires pour faire face à ces déséquilibres dans la mesure où les règles de fonctionnement de la zone en sont responsables, c'est-à-dire en proportion, non de la libération des produits industriels, mais bien de la préférence que chaque pays accorde à ses partenaires dans ce domaine, qui est la différence des droits extérieurs et intérieurs à la zone.

A défaut de réciprocité, il faut chercher à mettre sur pied, empiriquement toujours, rationnellement s'il se peut, la compensation des dissymétries.

II. — LA POLITIQUE DE LA COMMUNAUTÉ ET L'ASSOCIATION DE LA ZONE

A. — Règles de concurrence et harmonisation

Le renvoi à des procédures ultérieures dans la Communauté des Six, qui suscite une si évidente difficulté pour l'association des autres partenaires, ne se limite pas à l'agriculture, mais gouverne la matière des services, du droit d'établissement, du mouvement de main-d'œuvre et de capitaux, et le détail des règles de concurrence. Ce n'est pas seulement une commodité, ni même, dans bien des cas, une inéluctable nécessité pratique sous peine de négociations infinies avant de parvenir à un traité. C'est aussi l'expression d'une conviction profonde, selon laquelle, dans les conditions du monde moderne, il n'y a pas de communauté économique sans qu'elle appelle une sorte de gouvernement économique commun. Il y a les tendances aux ententes ou au monopole, qui risquent de déjouer la libération du marché ou de la détourner de ses fins. Ce qui demeure de séparation entre les marchés et de positions monopolistiques permet des discriminations, principalement le dumping, qui rendraient la libération intolérable aussi bien qu'elles annuleraient la répartition rationnelle des activités. Les interventions des Etats risquent de fausser la concurrence ou de constituer des actes d'agression face auxquels le désarmement douanier ne pourrait être maintenu. La réponse, ce sont des institutions communes. Elles sont systématiquement établies dans la Communauté, suivant un schéma qui déboucherait aisément sur un régime fédéral. Elles sont inévitablement faibles dans la zone. En est-elle automatiquement condamnée ?

En ce qui concerne les règles de concurrence, c'est-à-dire la matière des ententes et des monopoles, du dumping et des subventions, où le Traité de Rome a fixé des principes très généraux, on voit mal ce qui empêche de les reproduire tels quels dans un traité instituant une zone de libre-échange. Et il n'est pas impossible d'imaginer des procédures de mise en œuvre qui ne fassent pas nécessairement appel à un système institutionnel aussi fortement charpenté que celui de la Communauté des Six.

On a tenté ailleurs (1) de serrer de plus près les idées qui se mêlent sous le concept des harmonisations, qui a joué un tel rôle dans l'opinion française au cours de la préparation du Traité de Rome. On voudrait se contenter ici de quelques lignes de recherche, permettant de dégager une issue. Il a été très justement souligné qu'une grande part de l'harmonisation, c'est-à-dire d'un rapprochement des coûts et des conditions de production, provenaient du fonctionnement même du marché, du développement des échanges, de la mise en contact des milieux économiques jusque-là séparés. Tel est le sens fondamental d'une période de transition, au bout de laquelle la structure des industries et des entreprises, celle des salaires et les politiques financières, ne seront pas ce qu'elles étaient au départ. Le domaine propre à l'harmonisation concertée est donc limité, et il faut encore distinguer ce qui est économiquement une sorte de luxe et ce qui est une nécessité véritable. L'unification des systèmes de Sécurité sociale peut faciliter la libre circulation de la main-d'œuvre, mais à la rigueur une équivalence du rapport des coûts de main-d'œuvre à la productivité dans la moyenne des industries suffit à l'équilibre du marché, quelle que forme que prennent les coûts de main-d'œuvre. L'ambition de construire un système fiscal uniforme, quand du moins les conditions économiques de base auront cessé d'être profondément différente, répond à une visée politique.

Pour le fonctionnement du marché, il faut seulement corriger des distorsions qui tiennent à ce que les industries particulières sont accidentellement avantagées par rapport à leurs concurrentes, du fait de disparités dans les législations, essentiellement dans les modalités de financement des charges publiques.

L'harmonisation sera d'autant moins spontanée que la fusion des marchés est moins entière, qu'il subsiste des domaines d'activité échappant à l'emprise du libre-échange. Par ailleurs, elle est surtout importante entre économies de structure et de niveau comparables, où les disparités accidentelles risquent de faire pencher la balance dans la concurrence, cependant qu'à des niveaux de développement très différents, le libre-échange se fonde sur de profondes spécialisations, qui, autant que les écarts moyens dans le coût des facteurs de production, enlèvent aux

(1) Pierre Uri : « Harmonisation des politiques et fonctionnement du Marché », *Revue économique*, 1958.

distorsions toute occasion de jouer, ou le réduisent au rôle d'un facteur du second ordre.

A considérer le bloc des Six et l'ensemble des dix-sept, on est frappé de constater l'opposition entre l'homogène et l'hétérogène. Il y a la Grande-Bretagne, appuyée sur le Commonwealth, sur le charbon et sur l'acier, et sur une politique agricole bien à elle. Il y a la Suisse et l'Autriche, plus fondamentalement proches de la Communauté des Six, il y a le Danemark essentiellement agricole, la Norvège et la Suède qui combinent des activités diversifiées et une spécialisation dans quelques industries où leur avantage comparatif et la possibilité de développement sont tels qu'elles se substitueraient aisément aux industries comparables dans les autres pays d'Europe ; il y a le groupe des pays en voie de développement, dont le niveau industriel et le revenu réel par tête contrastent vigoureusement avec ceux des autres pays membres.

On est donc conduit à penser qu'il n'y a pas de nécessité à construire sur tous les problèmes d'harmonisation des solutions uniformes quel que soit le partenaire. Avec les plus développés, les distorsions reconnues doivent être corrigées ; à défaut, il faut qu'elles soient compensées. Il ne serait pas inconcevable que le bloc des Six, suivant l'exemple que d'autres lui ont donné, demande à excepter certaines industries du système, parce qu'il concevraient mal de devoir courir le risque d'y renoncer. On peut enfin faire bon marché de ces problèmes dans les relations avec les moins développés des pays européens.

A défaut d'institutions satisfaisantes, il faut que les issues soient dégagées d'avance ; ou bien il est inévitable de convenir qu'un accord sur les règles de concurrence, ou sur la compensation des distorsions dans les cas et avec les pays où elle est nécessaire, soit une condition du passage à une deuxième étape, après quelques années de réduction progressive des obstacles aux échanges. La Grande-Bretagne reconnaîtrait ici sa propre philosophie, selon laquelle une telle entreprise, une fois engagée, conduit elle-même à résoudre de bon gré les problèmes complexes ou quelquefois imprévisibles qu'en soulève le déroulement.

B. — Les conditions d'une croissance équilibrée

Dans la philosophie économique qui a inspiré le Traité de Rome, la possibilité d'accélérer l'expansion, de lui donner une

allure plus continue, d'y associer toutes les régions et d'autant plus qu'elles sont moins avancées, représente des avantages plus essentiels que la redistribution statique des ressources productives qui est regardée comme l'effet classique d'un élargissement des marchés ; car cette redistribution ne peut affecter qu'une fraction des industries ou des entreprises, cependant que l'effet cumulatif d'une accélération d'un point ou deux du rythme d'expansion constitue une transformation majeure au bout d'un petit nombre d'années.

Mais les modalités suivant lesquelles ces objectifs sont poursuivis soulèvent à nouveau des questions pour l'association de la zone.

Le fonds social n'entend pas seulement mettre la main-d'œuvre à l'abri des risques du changement d'emploi, mais par là, faciliter son adhésion aux progrès de la productivité et des structures. Du même coup, il est l'une des conditions grâce auxquelles un pays où l'emploi serait menacé évite de rétablir des restrictions à l'égard de ses partenaires qui participent financièrement aux charges du réemploi. On conçoit mal que si le chômage se développe dans un pays membre de la Communauté des Six, une contribution nette des cinq autres évite le rétablissement des restrictions, non seulement à leur égard, mais au bénéfice des onze autres, sans qu'il leur en coûte rien. A défaut d'un élargissement du système, il apparaît impossible qu'il n'y ait pas, en cas d'apparition du chômage, une différence de traitement entre les partenaires qui contribuent aux charges et ceux qui n'y participent pas. C'est dire que pour établir une libération totale qui demeure irréversible, un ensemble complexe d'institutions, en particulier financières, est une condition irremplaçable.

Pour répondre au problème des différences de niveau de développement, la Banque européenne n'est pas sans doute la seule solution concevable. Mais elle était indispensable dès lors qu'on voulait éviter d'accorder des sauvegardes ou des transitions particulières en faveur des régions les moins développées. On peut se demander si l'inclusion dans la zone de libre-échange est la solution la plus appropriée au développement des pays les moins avancés. Il n'y a en ce sens qu'un argument négatif : la constitution d'une zone de libre-échange à l'extérieur de laquelle ils demeureraient accroîtrait leurs difficultés d'écoulement à cause des préférences qu'elle impliquerait. Quand le caractère

hétérogène des participants potentiels est retenu, il n'est pas inconcevable d'instaurer des délais différents, et de déroger à ce qui était dans la Communauté des Six le principe fondamental de la réciprocité dans les droits et les engagements.

Le problème finalement le plus général, c'est d'éviter que la mise en communication des économies entraîne le risque de propager, sans défense possible, les mouvements de déflation et d'inflation qui naîtraient dans l'une d'entre elles. La coordination des politiques, l'engagement de penser à l'intérêt commun, demeurent théoriques tant qu'il n'existe pas des instruments qui donnent prise sur ces politiques. Ce sont les déséquilibres des balances des paiements qui en fournissent l'occasion. Il n'y a pas, dans ce domaine, de système automatique qui soit valable, car il importe de distinguer la source des déséquilibres, suivant qu'ils proviennent de l'inflation dans un pays, de la déflation dans un autre, ou tout simplement d'un déphasage dans les rythmes d'expansion. Le Traité de Rome, en prévoyant un concours particulier pour faire face aux difficultés de paiement, sous réserve d'une entente sur les mesures que prendra le pays même qui sollicite ce concours, pose les jalons d'une solution correcte, qui allie le diagnostic d'une situation et une action concertée. La procédure est encore imparfaite, en ce sens que les moyens d'aide à dégager doivent être renégociés à chaque fois.

Dans la mesure où il s'agit de crédits spéciaux qui évitent le rétablissement de restrictions par le pays en difficultés, on retrouve, pour l'association de la zone, le même dilemme qu'on a évoqué à propos du Fonds social. L'expérience montrera sans doute que le fonctionnement du marché commun appelle dans le domaine monétaire une refonte des mécanismes de transfert et le dégagement de moyens plus importants pour surmonter les déséquilibres temporaires. C'est dans cette voie qu'il sera sans doute possible d'assurer du même coup certaines des conditions indispensables du jeu d'une zone de libre-échange, puisque les gouvernements les plus sourcilleux sur leur souveraineté se plient plus aisément au verdict des autorités ou des disciplines monétaires.

Pierre URI.

L'EUROPE ET LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

Un tel rapprochement ne s'imposait peut-être pas. Pourquoi vouloir retrouver en toute question le point de vue théorique ? La théorie, diront certains, c'est une chose intéressante, mais trop détachée des problèmes contemporains, ou du moins qui semble ne pas apporter grand appoint à la solution de ces problèmes. Il s'agirait une fois encore de se demander ce qui fait l'essence de la théorie économique et de redire ce que l'on a déjà tant de fois avancé : si la théorie paraît éloignée des préoccupations de la vie présente, c'est parce que les éléments qu'elle a choisis pour se construire n'ont pas été justement dégagés. Ce n'est pas la théorie qui est en soi responsable d'inutilité, c'est la façon dont elle est bâtie. Ce n'est pas l'abstraction en tant que telle, c'est le type d'abstraction mise en jeu.

Précisément, il s'agit de se demander aujourd'hui ce que la construction économique présente de l'Europe apporte à la théorie économique, si elle confirme l'enseignement traditionnel, disons la théorie classique, ou bien si elle n'oblige pas à une révision, à l'élaboration d'une nouvelle théorie économique, à la mise au point de nouveaux outils d'analyse, ou au moins à une nouvelle manière d'agencer les anciens.

De l'ensemble des études qui ont composé la présente livraison de la *Revue*, une constatation s'impose. La constitution progressive d'une Europe économique semble en opposition avec une théorie *pure* des échanges internationaux. Nous soulignons à dessein ce mot « pure », car les difficultés de l'Europe, à la recherche d'elle-même, ne condamnent pas pour autant l'idée de théorie. Théorie et Pureté ne sont pas synonymes. J'en arrive même à me demander si la distinction de Walras entre théorie pure et théorie appliquée est définitivement valable, éternellement féconde, comme s'il fallait toujours commencer à penser dans la pureté, avant d'agir forcément dans l'impureté ?

En l'occurrence nous posons la question : l'ensemble des problèmes analysés dans ce numéro n'obligent-ils pas à repenser la notion de *marché*, cette notion qui est au centre de la Science économique ? On notera dès l'abord l'enrichissement et aussi l'altération du vocabulaire : le mot de marché n'est pas employé tout seul, on le fait désormais suivre du mot *commun*. Qu'est-ce donc qu'un marché qui n'est pas commun ? Mieux encore, lorsque nous parcourons les textes et les commentaires, on nous dit plusieurs fois : ce n'est pas uniquement un marché qui est en cause, c'est l'*institution* d'une *communauté* économique européenne. Le terme de communauté paraît ainsi oblitérer, remplacer même celui de marché.

C'est sur ce premier point que nous voudrions d'abord réfléchir. L'expression de *marché* se rattache-t-elle uniquement à la théorie classique des échanges internationaux, les expressions de *communauté* et d'*institutions* ne nous font-elles pas sortir du domaine de la théorie pure, et constituer les premières tentatives d'une théorie d'un nouveau style, plus concrète et moins désincarnée ?

1. — LE MARCHÉ PARFAIT, MARCHÉ HOMOGÈNE, SANS ESPACE ET SANS DURÉE

Il est banal de redire l'importance de la notion de marché. On pourrait presque réaffirmer avec Walras : n'est économique que ce qui passe au travers d'un marché. Le marché paraît être le lieu géométrique de ce qui est économique. C'est pourquoi Walras voulait voir, découvrir au moins, des marchés, même là où le sens commun n'en révélait pas, mais où l'esprit du théoricien tenait essentiellement à en faire apparaître, en vue de rattacher toute l'activité économique à un même principe explicatif : « le monde peut être considéré comme un vaste marché général composé de divers marchés spéciaux où la richesse sociale se vend et s'achète, et il s'agit pour nous de reconnaître les lois suivant lesquelles ces ventes et ces achats tendent d'eux-mêmes à se faire. Pour cela nous supposerons toujours un marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord des machines sans frottement » [Léon Walras, *Eléments d'Economie Politique Pure*, ou *Théorie de la Richesse Sociale* (1874) ; éd. 1926, p. 45].

Quelles que soient les définitions que l'on adopte du *marché*, qu'on le considère comme l'*acte* de rencontre des échangistes, comme l'*objet* de cette rencontre (matières premières, objets fabriqués, etc...), ou comme le *lieu* de cette rencontre (local, régional, national, etc...), nous savons bien qu'à l'appel de Walras, les théoriciens contemporains tiennent beaucoup à la distinction du marché *parfait* et du marché *imparfait*. Cette qualification de perfection mérite un examen. Le « parfait » des économistes n'a rien à voir avec l'idée profonde évoquée par l'étymologie : ce qui est « fait » entièrement, ce qui est achevé, ce qui ne peut pas être amélioré par une continuation du faire. Le « parfait » des économistes c'est précisément ce qui n'a jamais été fait, ce qui ne le sera jamais. C'est un idéal, c'est un outil d'analyse, c'est une hypothèse de travail destinée uniquement à rendre des services intellectuels, à faciliter une démonstration. Ce qui est parfait dans le marché, c'est une logique : c'est un ensemble d'hypothèses simplifiées, c'est une suite de déductions qui permettent d'arriver à une conclusion claire, unique, facile.

Plus précisément, ce qui constitue la perfection d'un marché, c'est son caractère *homogène* : c'est le fait qu'il est engendré par des composantes uniformes. Tous les sujets qui participent à la rencontre sont semblables, de mêmes dimensions, de mêmes intentions, de mêmes pouvoirs ; ils sont interchangeables ; que l'un apparaisse, qu'un autre disparaisse, rien ne sera changé au tout qu'ils constituent. Ceci sera d'autant plus vrai que leur dimension est plus petite et leur nombre plus grand. C'est ce que veut exprimer ce terme (qui n'est pas le meilleur sans doute) d'*atomicité* (1) opposé à celui (encore moins bon) de *molécularité*.

Tous les sujets sont également libres de se mouvoir, d'apparaître ou de disparaître, c'est-à-dire d'entrer dans la compétition ou d'en sortir. Et c'est ce qu'exprime le mot de *fluidité* (bien mieux adapté celui-là), opposé à celui de *viscosité*. Les produits qu'ils échangent sont aussi parfaits, quant à l'homogénéité : exactement identiques, sans personnalité, eux aussi complètement interchangeables. Les échangistes enfin ont une connaissance parfaite des composantes du marché : ils savent à tout moment le résultat de leurs rencontres ; la *transparence* règne

1. Atome veut dire qui ne peut plus être coupé ; molécule veut dire petite masse. Un grand nombre de petites masses de même dimension peut réaliser la qualité de ce que les économistes nomment l'atomicité.

sur ce marché, s'opposant à l'ignorance qu'on appellera l'*opacité*.

Tout le monde connaît bien ces caractères que les cours modernes présentent chacun dans leur style. Si nous les avons récapitulés, c'est pour les avoir présents à l'esprit en parlant de l'Europe. Nous voudrions ajouter cependant une remarque imporrtante. Ce que nous venons de redéfinir, c'est bien le marché parfait de la théorie contemporaine. Il aurait fallu ajouter, c'est le marché *concurrentiel*, comme si la concurrence incarnait la plus grande perfection possible. Ici il faudrait peut-être prendre le mot parfait dans son sens humain plus que logique, voulant dire par là qu'aucun autre type de rencontre ne réaliserait une plus grande satisfaction humaine, un plus grand bien-être. Lorsque tous les participants d'un marché sont d'égale force, lorsqu'aucun n'est susceptible de *dominer* ou d'intimider, disons d'une manière plus générale, d'*influencer* l'autre, chacun étant et demeurant constamment soi-même, alors les résultats de la rencontre ne peuvent pas être suspectés. Le marché est vraiment impartial, objectif, universel : c'est un marché sans pouvoir, sans pression. C'est bien en ce sens qu'on peut le dire pur ou parfait.

Il n'en reste pas moins que, même vu sous cet angle, le marché dit parfait demeure une hypothèse, un idéal en même temps. C'est une rencontre imaginée, qui s'effectue dans une sorte de vide, nous voulons dire abstraction faite de l'espace et du temps. Marché sans espace, qui postule l'*ubiquité* des échanges : tous les sujets sont supposés présents au même endroit, dans un lieu idéal, le coût des différences d'espace à franchir devant être inclus dans le prix. Marché sans durée également, qui postule l'*instantanéité* des échanges : les différences de temps pourront bien elles aussi être comptabilisées dans le prix. Mais dans ce marché prétendu parfait, il ne semble pas qu'on se soucie de ce qui a existé *avant*, de ce qui se produira *après* l'échange instantané. Marché en tout cas qui se déroule dans un espace et dans un temps sans contenu, un temps sans substance, c'est-à-dire en somme (pour employer le langage du jour), marché de type *opérationnel*, destiné seulement à concevoir une opération intellectuelle.

A vrai dire, un théoricien moins classique sera aussi moins intransigeant. Il aura une notion moins étroite de la perfection. Il n'y a pas pour lui un seul type de perfection. Il existe d'autres types de marchés parfaits que celui de la concurrence complète.

En restant encore à l'intérieur d'un espace et d'un temps sans contenu, on sait qu'on peut dresser un tableau, à la manière de Stackelberg remaniée par Jean Marchal (1). Il y a dans ce tableau 16 types de marchés, plus précisément 9 types de marchés appelés parfaits, les sept autres étant imparfaits. Ainsi, quand on assimile marché parfait et concurrence parfaite, il semble bien qu'on oublie les 8 autres formes : monopole, monopsone, oligopole, oligopsone, chacun de ces types pouvant être simple, bilatéral ou contrarié.

Ici alors je demande à ceux qui nous parlent de la discipline, du mécanisme des prix ou de l'impératif des prix, s'ils ont bien conscience qu'il n'y a pas *un* seul type de mécanisme, celui de la concurrence parfaite, mais qu'il en existe au moins neuf, voire seize, et peut-être beaucoup plus encore, si l'on complique les hypothèses. La référence à des marchés modèles de type opérationnel est plus complexe que l'on a l'habitude de l'écrire. Le malheur, c'est que la théorie des marchés parfaits, autres que la concurrence et le monopole simple, n'est pas faite avec la même rigueur. Dans la mesure où elle est ébauchée, elle n'a pas la même simplicité, la même force de persuasion. Cette dissymétrie dans les théories contribue à donner à la théorie de la concurrence parfaite le prestige que lui confèrent les libéraux, à perpétuer cette croyance qui demeure une illusion : la perfection logique du marché devrait devenir aussi une perfection historique.

L'Europe permet-elle donc à cette perfection de s'incarner, ou à l'inverse les imperfections des rencontres économiques, dans le cadre de notre continent, vont-elles gêner ou empêcher la réalisation de l'Europe ?

II. — L'EUROPE ASSEMBLAGE D'ESPACES HÉTÉROGÈNES

L'Europe à construire oblige le théoricien à introduire l'espace dans son schéma explicatif. Le marché parfait que nous venons de redéfinir dans l'abstrait ignorait l'espace, ou du moins supposait un espace homogène (2) ; un *espace* au singulier pourrait-on

1. *Le mécanisme des prix*, p. 263.
2. On dit qu'un corps est homogène lorsque toute partie de ce corps quelle qu'elle soit, a exactement la même composition, la même nature, les mêmes propriétés, etc...

dire, sans *espaces* au pluriel. Il n'est évidemment pas indifférent de considérer telle ou telle portion de l'espace européen : l'une n'est pas interchangeable avec une autre. Le marché européen est un assemblage, un accolement d'espaces partiels non réductibles à un espace commun, à un espace unique.

Sans doute, n'est-ce point là un nouveau problème. La construction de l'Europe ne fait que reprendre en un style nouveau le thème traditionnel qui n'a cessé d'opposer le libre-échange au protectionnisme. On a déjà discuté pour savoir si le marché commun était une application des idées libre-échangistes ou une confirmation des idées protectionnistes. On est encore gêné pour répondre. Il semble bien que, dans une première vision des choses, le libre-échange intégral est l'application sur le terrain international de la théorie générale du marché le plus pur, le plus rationnel qui puisse être. Le libre-échange représente la perfection logique. La phrase de Turgot, devenue cependant banale, mérite une fois encore d'être reproduite : « Quiconque n'oublie pas qu'il y a des Etats politiques, séparés les uns des autres et constitués diversement, ne traitera jamais bien aucune question d'économie politique » (1).

La perfection logique exige cet oubli. Et c'est pourquoi l'espace parfait des penseurs de l'économie, c'est bien l'espace mondial, l'espace total, l'espace universel. Et on sait tout ce qu'implique cette universalité : espace sans monnaie ou au moins espace à monnaie unique, espace sans frontières, sans douanes, sans aucune restriction, espace où règne ainsi un seul système de prix, où les coûts respectifs suffisent à déterminer les échanges optima. La perfection des déductions libre-échangistes prolonge pour ainsi dire la perfection du marché concurrentiel : elle l'exprime d'une autre manière.

Mais déjà le protectionnisme constituait une réponse à cette conception, on devrait même dire : le protectionnisme était antérieur au libre-échangisme, le protectionnisme est aussi vieux que l'humanité. Il était la doctrine respectueuse de l'hétérogénéité, reconnaissant la réalité des espaces en disparité les uns avec les autres, se demandant toujours si ces disparités pourraient un jour se réduire ou disparaître.

L'Europe de 1958 se trouve en face de ce vieux problème, rajeuni sans doute. L'hétérogénéité des espaces demeure, et le

1. Lettre à Mlle de l'Espinasse.

problème se pose toujours de tenter de réduire cette hétérogénéité. Constatons qu'à l'exemple des protectionnistes, plus qu'à celui des libre-échangistes, les constructeurs de l'Europe n'ont pas de prétention à l'universalisme : non seulement ce n'est pas le monde total qui est en question, ce n'est pas l'Europe totale, ce n'est même pas l'Europe occidentale tout entière, ce n'est pas l'Europe des dix-sept, c'est l'Europe des Six. C'est une « oligeurope », l'Europe du petit nombre. Le petit nombre rend évidemment plus facile la réduction des premières disparités spatiales. On pourrait tenter de mettre en ordre les tentatives de réduction proposées par le traité de Rome, par rapport aux divers types d'espaces intéressés. En toute rigueur, on pourrait considérer autant d'espaces partiels hétérogènes que d'éléments intervenant dans les échanges : les monnaies, les types d'activité, les fameuses charges sociales et fiscales. Bornons-nous à un simple tour d'horizon récapitulatif.

A. — Les espaces monétaires de l'Europe

A vrai dire, les théoriciens classiques pourront nous objecter : ce n'est pas l'existence de monnaies différentes qui empêchent le jeu d'un marché homogène. Précisément, il existe une théorie des changes qui vient rétablir l'unité de pensée là où la diversité des monnaies semblerait interdire de se représenter *un* marché simplifié. La question se pose alors de savoir si les taux de change intra-européens, tels qu'ils sont actuellement pratiqués, réalisent, malgré l'existence *des* monnaies, *un* espace monétaire unique. N'existe-t-il pas en fait *des* espaces monétaires européens ?

Personne ne saurait aujourd'hui le nier. Les taux de change ne sont pas naturels, spontanés, déterminés au niveau qui réalise l'équilibre des échanges ou soit compatible avec cet équilibre. Ils sont fixés par des décisions politiques. Les autorités responsables hésitent ; elles ne savent pas où est le niveau optimum. Justement on en discute, selon les buts que l'on se propose : le plein emploi actuel, l'expansion future continuée. Alors chaque pays est audacieux ou prudent, admet ou n'admet pas l'inflation, accueille ou refuse l'idée de dévaluation. Il faudrait évoquer par exemple les différences de comportement monétaire de l'Allemagne et de la France. Il y a hétérogénéité monétaire, il y a des monnaies fortes et des monnaies faibles, même dans la

petite Europe des Six ; et que faudrait-il dire si l'on parlait de la grande Europe occidentale, des relations entre la zone-franc et la zone sterling ?

B. — **Les espaces économiques de l'Europe**

Il est bien artificiel de distinguer espaces économiques et espaces monétaires, car ces deux types se recouvrent — mais sous ce terme nous voulons évoquer les différences tenant à la production agricole et à l'existence des territoires d'Outre-Mer.

1) *Les espaces agricoles de l'Europe.*

On a vu les nuances et les précautions que les négociateurs du traité avaient apportées dans leurs propositions touchant la fixation des prix agricoles. On ne peut pas confier au mécanisme des prix (entendu comme nous l'avons dit, à savoir au mécanisme de la concurrence parfaite) le soin de décider ce que seront les prix agricoles européens : ce serait courir à un échec certain. C'est donc bien reconnaître qu'il y a hétérogénéité fondamentale des espaces agricoles dans la petite Europe. Il y a bien des produits européens, le blé par exemple, mais il n'y a pas un prix européen du blé. Là encore, c'est le pluriel qui s'impose : il existe *des* prix européens agricoles. Comment se rapproche-t-on de l'unicité ? Par des stratagèmes. Des prix minima seront fixés dans chaque pays, une préférence d'achat sera assurée au moyen d'accords et de contrats à long terme pour des quantités à débattre et à un prix égal au prix national. Stratagèmes qui consacrent, transitoirement bien sûr, mais qui consacrent tout de même, les disparités de prix.

2) *Les espaces Outre-Mer de l'Europe.*

L'espace européen n'est pas réduit à la géographie européenne, c'est un marché « eurafricain » qui est justement en cause. Mais on sait bien que l'intégration nécessaire des T. O. M. se heurte à une hétérogénéité de départ. Sans doute T. O. M. et métropole française formaient bien déjà un espace quasi-homogène, mais pas d'une manière naturelle, spontanée : c'est un système de préférences douanières et de contingents d'importations qui élimi-

nait la concurrence des pays tiers. C'est désormais l'entrée de certains de ces concurrents dans la Communauté qui a obligé les négociateurs du Traité à compenser pour la France les inconvénients de l'introduction de la concurrence. Mais, par rapport à l'idée qui nous anime, c'est la confrontation d'un espace européen élargi (qui n'est plus uniquement français) et de l'espace africain, qui fait apparaître une hétérogénéité défavorable. Pour faire jouer dans cinq ans un marché eurafricain véritablement digne de ce nom, le Traité a dû mettre sur pied des règles exceptionnelles de fonctionnement des échanges avec les nouveaux pays européens (participation aux charges d'investissement, et aux charges de soutien des producteurs).

C. — **Les autres formes de l'espace européen : espaces sociaux et espaces fiscaux**

Ce sont ces autres formes qui ont été les plus notoires, les plus souvent évoquées. Ce sont celles qui tiennent à l'existence des charges : charges sociales et charges fiscales. On peut reprendre la vieille image de la concurrence : pour que la course soit valable, les coureurs doivent être de poids comparable. Or, chacun des membres de la communauté ne supporte précisément pas les mêmes charges, dans la mesure où ces charges sont prédéterminées par l'autorité politique propre à chaque pays. Ne parlons pas des « charges militaires ».

1°) ***Les charges fiscales*** sont hétérogènes au moins nominalement : nous voulons dire, les impôts ne sont pas les mêmes de pays à pays dans leur mode d'établissement, dans leur taux, leur mode de paiement. Est-ce à dire que cette hétérogénéité d'apparence se traduise aussi par une hétérogénéité réelle définitive ? La question est discutable. Certains prétendent que grâce aux mesures de remboursement à l'exportation des taxes indirectes intérieures et aux mesures de surtaxe à l'importation, la France affronte corectement la concurrence étrangère (Remy Bernard — *Le monde économique et financier* 31 mars — 1er avril 1957) : mais ces faveurs douanières ne consacrent-elles pas précisément en la corrigeant la disparité de base des espaces fiscaux ? Dire que les impôts sont finalement payés par le consommateur, que le producteur en fait seulement l'avance, ne nous

paraît pas non plus supprimer le problème de l'existence de ces espaces.

2º) *Les charges sociales* sont elles aussi bien différentes de pays à pays, selon la conception que chacun se fait du progrès social à réaliser, on songe à la manière dont sont prévues et organisées les dépenses de transfert de la Sécurité Sociale. Comme l'impôt, la cotisation de l'employeur peut avoir des incidences diverses. Il n'en reste pas moins que, dans l'instant, elle alourdit le coût, et si tous les pays n'adoptent pas le même système de cotisation, il apparaît des différences de coût du travail qui altèrent le concept de concurrence parfaite. Mieux encore, les différences explicites de salaires sont encore plus manifestement génératrices de disparités, et l'on reconnaîtra là le fameux problème de la différence des salaires masculins et féminins, celui de la différence de rémunération des heures supplémentaires, de toutes autres mesures relatives à des législations ou réglementations sociales encore disparates. Dans la mesure où les négociateurs du Traité ont avec tant de soin essayé de rapprocher et d'harmoniser ces législations, c'est bien reconnaître l'existence d'espaces sociaux européens, non encore réductibles à un espace unique.

L'Europe, mosaïque d'espaces partiels hétérogènes, peut être ramenée à un espace unique. C'est toute l'œuvre dite d'harmonisation, d'intégration, d'unification, que le traité propose. Le passage de l'hétérogène à l'homogène est nécessaire, si l'on veut que la réalité puisse s'adapter au moule que constitue le modèle du marché parfait, si l'on veut, pour reprendre notre expression, qu'une perfection logique s'incarne en une perfection historique.

Mais un autre problème se pose, indissociable du premier, encore plus préoccupant. C'est celui de la durée.

III. — L'EUROPE POSTULE LA DURÉE

La construction d'une Europe, même réduite, oblige les négociateurs à tenir compte du temps. Ils ont pensé qu'il fallait ménager les transitions, procéder par étapes prudentes, progressives, conditionnelles, pour tendre à une diminution de l'hétérogénéité des réalités européennes, pour s'approcher de l'état harmonieux et homogène postulé par le modèle du marché parfait.

Les signataires du Traité ont prévu trois étapes de 4 ou 5 ans

chacune. Ce chiffre correspond à la durée d'équipement, de réaménagement des plans dits polyennaux, que les Etats élaborent aujourd'hui, depuis qu'ils ont pris conscience que l'année (la vieille unité de temps des budgets classiques) était devenue un cadre trop étroit pour permettre l'achèvement d'une œuvre économique.

Mais au travers des textes qui élaborent les réglementations exceptionnelles de la période dite *transitoire*, destinées à préparer et à permettre l'arrivée d'une période *définitive* (le mot n'est pas prononcé) dans laquelle il n'y aura par essence plus besoin de réglementations, une difficulté nous préoccupe. On dirait, à lire le Traité et les arguments invoqués par ses négociateurs et ses commentateurs, qu'il y a deux manières de comprendre le temps, ces deux manières étant commandées par l'idée même que l'on se fait d'une « normale » économique européenne. Peut-être pourrait-on parler d'un *seuil*, difficile du reste à définir, comme si un certain jour, une certaine année au moins, on était assuré d'avoir franchi un passage, une zone dangereuse, comme si on avait changé d'état. Avant le seuil, on prépare le marché commun, on poursuit une convalescence. Après le seuil, on réalise le marché commun, on le vivra, on assistera à son perfectionnement parfait, on aura retrouvé la santé totale.

1) Le temps des réglementations préalables

Il ne s'agit pas encore du véritable marché commun. C'est un pré-marché commun. On accepte de vivre dans l'hétérogène, c'est-à-dire de ne pas connaître encore la logique du marché concurrentiel. On corrige les excès brutaux que constituerait une renonciation immédiate à la protection et aux mesures restrictives. Ces corrections retarderont sans doute l'harmonisation finale, mais elles ne seront pas en contradiction avec elle, comme les réglementations non concertées d'avant le Traité.

Ainsi, avant le retour à la « normale », des mesures exceptionnelles, dites de *sauvegarde*, vont être possibles. C'est l'apaisement donné à ceux qui ont peur de la logique, ou qui pourraient effectivement en souffrir. On sait quels sont les baromètres : le niveau de la balance des paiements courants, l'état des réserves monétaires, le fait de savoir si l'agriculture ne souffre pas, les perturbations « graves » dans le fonctionnement du marché des capi-

taux, etc... Autrement dit, on admettra encore des discriminations en vue de réduire les distorsions existantes avant l'harmonisation et pour préparer cependant l'intégration.

Autrement dit encore, on accepte un marché imparfait, précisément parce qu'on vit dans une Europe elle aussi encore imparfaite. Mais on a la foi. On affirme que les corrections, habilement dosées et maîtrisées, conduiront insensiblement et à un marché moins imparfait, et à une Europe elle aussi moins imparfaite, comme si l'on s'approchait ainsi asymptotiquement de la perfection.

2) **Le temps de l'homogène enfin trouvé**

Je nose pas écrire retrouvé, car a-t-il jamais existé ? On a l'idée qu'une fois franchi le seuil, on aura finalement mérité un état normal des échanges. Certes, il pourra bien se produire encore des déséquilibres, des distorsions : mais dans l'esprit des bâtisseurs de l'Europe, nous retrouvons le bel optimisme de ceux qui ont forgé les premières théories du commerce international. Je pense à Ricardo en particulier, pour qui les déséquilibres sont un des motifs du retour à l'équilibre des balances. Et en effet, lorsque les disparités sont de faible intensité, elles sont aussi de faible durée ; elles sont en dessous du seuil qui reconduirait de l'homogène idéal à l'hétérogène organique d'antan. Les déséquilibres ricardiens sont comme les pulsations qui entretiennent dans un mouvement harmonieux la vie dans l'organisme.

Et ainsi nous sommes amenés à faire une distinction théorique entre deux types de réalités hétérogènes :

a) les réalités hétérogènes passagères, de petite dimension, réductibles et en cela favorables, qui seraient plutôt des *hétérogénéités de fonctionnement ;*

b) les réalités hétérogènes profondes et durables, celles dont on peut se demander si elles sont aussi réductibles ; elles seraient plutôt des *hétérogénéités de structure.*

Les auteurs du Traité ont-ils suffisamment distingué ces deux types ? Je vois bien que si, dans leur esprit, les hétérogénéités définitives n'existent pas, alors ils ont raison : un jour viendra (peut-être au delà de quinze ans, mais qu'importe !) où le marché commun deviendra une réalité. Mais si jamais il existait de tels types de disparités profondes, irréductibles, si jamais elles repa-

raissaient après avoir un moment disparu, si le fonctionnement d'un marché prétendu parfait se déréglait à nouveau, si les corrections naturelles ne se produisaient plus, alors pourrait-on parler d'une harmonisation définitive ?

Nous parlions des manières de considérer le temps. En effet tout revient à se demander sur quel laps de temps on doit estimer les distorsions. Le traité parle d'une durée supérieure à un an pour l'équilibre de la balance des paiements. Si jamais la balance des paiements restait déséquilibrée durant plusieurs années, alors on ne sortirait jamais de la période transitoire de sauvegarde. La transition risquerait de devenir ainsi un nouvel état normal. Le retour à la normale ne se ferait plus, ou du moins ne faudrait-il pas se donner une autre conception de la normale ?

Ainsi, dans la perspective du temps futur, nous sommes amenés à poser la double question :

1°) Est-on sûr de réaliser l'espace européen économiquement homogène au terme des étapes, cependant progressives, de la période transitoire ?

2°) A supposer qu'on le réalise, est-on sûr que cet espace se perpétuera dans l'homogénéité, par le simple fonctionnement du marché parfait pris comme modèle de la communauté européenne ?

IV. — UNE THÉORIE NOUVELLE AU SERVICE D'UNE EUROPE NOUVELLE

On pourrait nous croire pessimiste. On se tromperait cependant. Nous voulons être de ceux qui croient à l'Europe et aident à sa réalisation. Mais précisément parce que nous y croyons, nous estimons utile d'adapter la théorie aux exigences d'une réalité nouvelle. Du reste, toute la partie positive du Traité apporte déjà à la théorie, des matériaux qui s'intègrent mal à la forme classique des marchés, et au mécanisme traditionnel des prix. Elle nous paraît comme une préfigure d'une théorie d'un nouveau style. Ainsi Europe et théorie économique s'appellent et devraient se consolider l'une par l'autre.

C'est autour des idées de *communauté* et d'*institution* que nous allons maintenant réfléchir. Nous avons dit en commençant : en parlant de marché *commun* et de *communauté* européenne,

nous sortons du domaine des marchés. Un économiste pur n'aurait pas de peine à ajouter : vous n'allez ainsi plus vous consacrer à la théorie économique, mais bien plutôt au Droit international public. Cette question demande précisément examen.

Le marché commun est la première forme donnée à une communauté économique entre plusieurs nations. Malgré l'association insolite des deux mots *marché commun*, nous serions volontiers de ceux qui se réjouissent de cette réunion. Le marché ne suppose pas dans son essence ce vide humain que nous avons déjà évoqué, il n'implique pas uniquement des forces impersonnelles qui se composent comme les vecteurs de la mécanique. C'est cela sans doute que représenterait un marché *non* commun. Marché commun cela veut dire marché où viennent se rencontrer les membres d'une communauté, c'est-à-dire des sujets économiques incarnés dans l'espace et dans le temps. C'est un marché *institué*. Un marché commun ne serait-il pas le marché qui intègre à sa construction l'espace et le temps dont nous avions déploré précisément l'absence dans le modèle appelé parfait, c'est-à-dire un marché imparfait ? Par un curieux paradoxe, ce marché que les logiciens continueraient à dénommer imparfait parce que non sublimisé, ne serait-il pas plus parfait au sens le plus proche de la réalité ?

On sait ce que représente la *communauté* : un conseil des ministres des Etats membres, organe de décision statuant à l'unanimité, ou à la majorité simple ou qualifiée, pondérée ou non pondérée, une commission de neuf membres, une assemblée consultative commune à la C. E. C. A., à l'Euratom et au marché commun, une cour de justice, elle aussi commune, un comité économique et social représentant les organisations de producteurs, de travailleurs. Evidemment cette architecture n'a rien à voir avec la théorie des marchés. Plus proche de cette théorie seraient la banque d'investissement et le fonds pour la formation professionnelle et la mobilité des travailleurs. Il ne nous revient nullement de procéder à l'analyse de ces institutions. M. Rueff nous a montré ce que le fonctionnement d'un marché, même sous sa forme classique, doit à cet encadrement institutionnel. Ce qu'apporte cet encadrement c'est une discipline, c'est un contrôle, c'est un éclairement, c'est parfois un arbitrage, c'est une prudence qui assurent au fond le meilleur jeu de mécanismes qui ne sont jamais automatiques, sauf dans la pensée de ceux qui les ont

démontrés. Qu'il nous soit permis de prolonger sa pensée, en empruntant à Maurice Byé (1) une idée qui nous paraît ici particulièrement féconde. De la notion étroite et quelque peu mécanique de marché instantané, conçue dans une optique ricardienne, Byé nous invitait alors, à propos de la grande unité interterritoriale, à nous élever à une notion plus large, moins mécanique, conçue dans une optique cournotienne, de plan, de durée, de puissance. C'est, comme écrit Byé, « l'abandon de l'optique du marché pur, parfait et bi-dimensionnel » (2) (p. 298) et du mécanisme des « réactions automatiques de marché » (p. 303). C'est l'adoption d'un point de vue activiste dans l'intelligence des rencontres économiques (3).

Mais ici nous n'adopterions peut-être pas l'interprétation terminale de Byé, lorsqu'il considère l'analyse par les plans comme portant sur un phénomène « hors marché ». Cette expression ne nous paraît exacte que dans la mesure où on décide par avance d'appeler marché uniquement les rencontres mécaniques instantanées. Ce serait vraiment bien diminuer l'économique que d'accepter cette réduction. Evidemment, dès qu'on fait intervenir les anticipations du futur, c'est-à-dire la durée des plans, on ne peut plus parler de détermination parfaite au sens de connaissance rigoureuse, ponctuelle (rencontre exacte de 2 courbes statiques). Si un marché peut être parfait dans l'espace, il ne peut pas être parfait dans le temps, à travers la durée, du fait que le temps futur anticipé, c'est-à-dire les variables de demain *conjecturées* (imaginées, lancées en avant) par le sujet, sont incertaines, probables, c'est-à-dire ne peuvent pas être connues avec rigueur. De ce fait, le marché à travers le temps est toujours imparfait, mais, dans les marges qu'il propose, il est plus vrai, plus réel que le marché concurrentiel idéal. Pourquoi alors ne pas appeler encore marché cette conjonction des plans projetés dans le futur par les unités petites ou grandes dans le cadre d'une communauté, c'est-à-dire d'un ensemble humain discipliné ? La théorie suggérée par Byé nous paraît généralisable et devoir avantageusement remplacer le vieux modèle concurrentiel, ou même les autres modèles du tableau de Stackelberg.

1. M. Byé, *L'autofinancement de la grande unité interterritoriale et les dimensions temporelles de son plan*. Rapport au Congrès des Economistes de langue française, mai 1957, R. E. P., p. 269.

2. La 3e dimension est précisément le temps.

3. H. Guitton, *Les rencontres économiques. R. Economique*, nov. 1955.

Peut-être, les mécanismes automatiques du marché parfait pourront-ils continuer à jouer à certains moments et sur certaines portions de l'Europe intégrée ? Mais en tout cas, ce ne sont plus eux seuls qui assureront l'équilibre européen. Il faudra bien que l'on se consacre à mettre en forme cette théorie de la conjonction des plans propres à chaque nation membre de la communauté, et à expliciter les conditions de la compatibilité ou de l'incompatibilité des plans. Un tel modèle contribuerait sûrement à consolider les aspirations d'un traité qui, par la force des choses, a laissé dans l'ombre tant de notions qu'il n'a pas su définir (1). La théorie ici viendrait bien au secours de l'Europe, après que l'Europe eût posé aux théoriciens de nouveaux types de problèmes. Le plan est fait de puissance et de durée (2).

Ne peut-on pas dire également que l'Europe est en quelque manière faite de puissance et de durée ? N'est-elle pas une force inconsciente du passé qui voudrait devenir une force consciente de l'avenir ? N'est-elle pas un « vouloir vivre » en commun en mal de cohérence. Comme le plan de la firme, elle est une anticipation. Au moment où la science économique devient, en tant que science, la connaissance de l'action en train de se faire, la mesure des écarts entre ce que l'on projette (la stochastique) et ce que l'on obtient, et l'utilisation de cette mesure actuelle pour réduire les écarts futurs, comment ceux qui se consacrent à l'édification progressive de l'Europe ne donneraient-ils pas la main à ceux qui maçonnent à coup d'erreurs corrigées une nouvelle science économique ?

Henri GUITTON.

1. Comme dans les Accords de Bretton Woods la fameuse expression de « déséquilibre fondamental ».

2. Ces deux idées sont celles qui sont à la base de la dynamique dont la formule fondamentale est bien $F = M \gamma$, la force est le produit de la masse (la puissance) par l'accélération (une manière d'exprimer la durée).

LES FORMES DE LA CONCURRENCE DANS LE MARCHÉ COMMUN *

Le Traité de Rome institue la Communauté économique européenne (1) dont le Marché commun est un aspect important et un moyen.

La Communauté future que l'on projette ne peut se construire qu'à partir de la Communauté actuelle (2) qui contient certains moteurs et certains freins économiques.

Cette Communauté actuelle se caractérise notamment, par le réseau des transports, par la localisation et l'agglomération des centres de production et par de nombreuses formes de monopoles et de groupements monopolistiques des unités de production.

Le réseau des transports

Les Six se trouvent dans la zone européenne où les transports sont concentrés au maximum ; c'est le quadrilatère de la plus

* La R. E. P. ne peut ignorer que le développement du processus d'intégration dans lequel l'Europe des Six s'est engagé depuis 1950 a suscité et suscite encore entre économistes de vives discussions.

Elle a donc tenu à demander à l'auteur de l'*Europe sans rivages*, qui avait manifesté avec vigueur ses réserves, de bien vouloir exposer ici ses thèses. Elle le remercie de son importante contribution (N. D. L. R.).

1. Communauté Economique Européenne. Communauté européenne de l'Energie Atomique. Traité instituant la Communauté économique européenne. 248 articles. Annexes. Protocoles ; Traité instituant la Communauté Européenne de l'Energie Atomique (Euratom), 225 articles. Annexes. Protocole. Convention relative à certaines institutions communes aux Communautés Européennes et Acte Final.

2. Les éléments communs qui modèlent cette communauté, ne sauraient être utilement reconstruits selon un schème théorique simple. Ils ne se réduisent :

— ni à des phénomènes d'échanges libres et contractuels (type associationniste pur) ;

— ni à des phénomènes d'imperium organisé (type sociétaire pur),

— ni à des phénomènes d'aspirations communes, de déterminations communes, d'idéals communs (type communautaire pur).

Des éléments de ces trois types ont été malaxés par l'histoire et se combinent sous nos yeux selon des proportions variables. J. Maurice Clark a bien eu raison de dénoncer les illusions nourries parfois au sujet de la pseudo market society, la société imparfaite et incomplète, la fausse société que l'on pourrait croire formée surtout par le marché. Cette vue s'applique éminemment à un ensemble formé de six vieilles nations, très différentes les unes des autres et inégales en puissance.

grande intensité aérienne (Londres, Bruxelles, Rome, Paris) recouvrant à peu près le quadrilatère de la plus grande intensité ferroviaire (Londres, Cologne, Milan, Paris), et l'aire de la plus grande concentration des voies fluviales (3). Pour les communications internationales, la France, à l'Ouest et au Sud d'une ligne Dieppe-Dijon, et l'Italie à l'Est et au Sud d'une ligne Venise-Rome, sont bien moins favorisées. L'extraordinaire densité du trafic ferroviaire (marchandises et voyageurs) au Nord-Est de la France par comparaison au reste du territoire est rendue très sensible par deux schémas de l'Annuaire Statistique 1956 (4).

La structure du transport des marchandises pondéreuses demeure assez stable depuis le début du siècle (5). Dans la Ruhr, d'ensemble, le trafic ferroviaire et le trafic fluvial se sont entre-alimentés. La grandiose signification du Rhin ressort de caractéristiques techniques (6), des volumes du trafic et de la solidarité entre l'activité de la Rhur et celle des ports du Bénélux (7).

La localisation et l'agglomération des centres de production

Le complexe industriel des Six est le second dans le monde pour les investissements, la capacité de production, le niveau

3. Jean Chardonnet, *Atlas de Cartes et Commentaires, Communauté de l'Europe Occidentale*, Les Editions de Lyon, 1953. *Estudios sobre la unidad económica de Europa*, Tomo VI, « La localización de las actividades económicas en Europa despuès de la integracion unitaria, Estudios economicos españoles y europeos. » S. A. Madrid, 1957 ; José Luis Sampedro (Madrid), *Principales efectos de la unidad económica europea*. Livre I, Ch. V « Los Transportes en Europa occidentál » p. 235 à 266.

4. *Annuaire Statistique de la France pour* 1956, p. 240 : Trafic voyageurs : importance relative des principales lignes de chemins de fer, pour 1952 ; page 241 : Trafic marchandises : importance relative des principales lignes.

5. André Thiery, « Modificaciones que se producírian en la localización geográfica actual de la actividad económica europea como consequencia de una eventual integracion de la economias nacionales en una perfecta unidad. » dans : *Estudios sobre la unidad económica de Europa, ouvrage cité*, p. 799.

6. Le Rhin « peut porter jusqu'à Bâle des péniches de 1.200 tonnes, jusqu'à Strasbourg des bateaux de 2.500 tonnes, jusqu'à Mannheim des chalands de 3.000 tonnes et des unités de plus fort tonnage jusqu'aux ports de la Ruhr. Certaines années, le tonnage transporté dans la partie inférieure du cours du fleuve dépasse celui des canaux de Suez et de Panama réunis ». François Nadal, *L'Organisation économique de l'Europe et le Marché Commun, L'actualité économique*, Montréal, juillet-septembre 1957, p. 303.

7. En 1938, les trois quarts des marchandises traitées par le port de Rotterdam viennent de la Ruhr, ou y vont ; en 1946 le trafic du port est tombé à moins d'un cinquième de son volume normal. Au début du XXe siècle, 70 à 80 % des exportations de minerais suédois se dirigent vers les ports allemands ; de ce total, 80 à 90 % vont vers la Ruhr.

technique (8) ; son commerce extérieur a la structure des ensembles hautement industrialisés, qu'il gardera dans son développement ultérieur : les exportations en produits industriels font face à des importations de denrées alimentaires, de matières premières et de cette énergie dont l'Europe manquera de façon croissante (9).

Une circonférence à rayon de 500 kilomètres, dont le centre est Ostende, embrasse 95 % de la sidérurgie d'Europe, 90 % de la houille, toute la fabrication des 7 premiers producteurs d'automobiles et (réserve faite de Hambourg et Marseille) contient sept des neuf plus grands ports européens ayant un trafic de plus de 10 millions de tonnes de marchandises (10). Les industries lourdes sont agglomérées et localisées dans l'Allemagne Occidentale, les Pays du Benelux et la France du Nord et de l'Est. L'Allemagne et le Benelux contiennent 45 % des 72 millions d'hommes qui composent la force de travail de la Communauté des Six ; les pourcentages de la population active employée dans l'agriculture marquent bien les différences structurelles (11).

De la production industrielles des pays de l'O. E. C. E., l'Allemagne représente presque un quart, la France moins d'un septième (12). L'Allemagne tient la tête pour le taux d'accroissement moyen du produit national brut en termes réels, au cours des dernières années (1949-1954 : 12,4 %) (13), et pour le pourcentage des investissements, par comparaison au produit national brut en termes réels. La Ruhr, *non dénationalisée* jusqu'ici par la Haute Autorité, la Ruhr aussi allemande que jamais, reste le

8. Pasquale Saraceno, Rapporti tra agricoltura ed industria nel processo di formazione del mercato commune europeo, *Il Risparmio*, juin 1957, p. 1011.

9. L'Europe face à ses besoins d'énergie, O. E. C. E., mai 1956. En 1954, la production d'énergie représente l'équivalent de 300 millions de tonnes de charbon ; la consommation est de l'ordre de 370 millions. La consommation s'accroît et les difficultés d'exploitation de la houille s'aggravent.

10. J. Chardonnet, *ouvrage cité et publié dans Estudios sobre la Unidad económica de Europa*, p. 726.

11. Pourcentage de la population active dans l'agriculture par comparaison à la population active totale de la Communauté des Six : Belgique et Luxembourg : 12 % ; — Pays-Bas : 13 % ; — Allemagne Occidentale : 20 % ; — France : 27 % ; — Italie : 41 %.

12. V. Paretti et G. Bloch, « La Production industrielle en Europe Occidentale et aux Etats-Unis de 1901 à 1955 » *Bulletin S. E. D. E. I. S.*, nº 680, 15 juillet 1957. Production industrielle de l'Europe de l'O. E. C. E. 1955 = 100. Allemagne : 23,5 % ; — France : 14 % ; — Italie : 9 % ; — Belgique-Luxembourg : 4,5 % ; — Pays-Bas : 3,6 %.

13. John H. Adler, World economic growth, Retrospect and Prospects, *The Review of Economics and Statistics*, août 1956, p. 274.

premier foyer industriel en Europe Occidentale et Continentale ; elle exerce une influence asymétrique sur les Pays de la Communauté des Six, singulièrement sur le Benelux.

Les Centres de production agglomérés et localisés, ne sont pas seulement, ainsi que les réseaux de transports et les ports, des « facteurs d'inertie » (J. Chardonnet) mais bien des pôles de développement agissant *notamment* comme des pôles d'attraction des trafics, du travail, des compétences et des capitaux.

Les monopoles et les ententes

Les monopoles et groupements monopolistiques de producteurs sont fréquents et puissants dans la Communauté. *The Economist* (14) voit dans les Pays du Benelux, « une Mecque des Cartels », transformée du reste par des *gentlemen agreements* de rationalisation. D. H. Robertson, qui sait lire les Rapports de la Banque d'Amsterdam, se demandait en 1952 (15) si l'Europe réduite signifiait « *bigger and better international cartells* ». En tout cas, des concurrences puissamment et durablement monopolistiques règnent sur des secteurs nombreux, étendus, importants. Il en est ainsi notamment dans le secteur bancaire et financier et, non moins, dans les grandes industries de base. Par ailleurs, la participation aux cartels internationaux est brillante aux Pays-Bas (Royal Dutch Schell, Unilever, Aku, Philipps) ; des *holdings* remarquables doivent être signalés en Belgique (Sofina, Electrobel, Société Générale, Brufina), et en Italie (La Centrale, l'Istituto Finanziaro Industriale, le Groupe Bastogi), où de grandes sociétés industrielles (Montecatini, Edison, Fiat, Italgas, Snia-Viscosa) contrôlent des constellations de moyennes entreprises (16). Pour étudier le marché commun, il est loisible de faire des additions impressionnantes (populations, productions principales) ; on suggère qu'il serait au moins aussi nécessaire de décrire avec exactitude et rigueur les monopoles, les oligopoles,

14. *The Economist* : Towards freer trade in Europe, 12 octobre 1957.

15. *Utility and all that*, 1952, p. 153.

16. *La Documentation française*, Ententes et Monopoles dans le Monde, 1952 ; Allemagne, I, n° 1584, II, n° 1649 ; Benelux, Pays-Bas, n° 1681, Belgique et Luxembourg I, 1777, II, 1778 (R. Miry, Les cartels, les ententes économiques et le commerce d'exportation belge ; *Bulletin de la Banque Nationale de Belgique*, septembre 1948) ; Italie, n° 2019.

Voir aussi : *International Cartels*, U. N. New-york, 1947 et la très intéressante revue : *Cartel*, Revue du développement des monopoles et de la protection des consommateurs (Alliance coopérative internationale).

les ententes, les participations financières. Cela ne signifierait point certes, que la concurrence fait défaut, mais qu'elle existe sous des formes et avec des effets spécifiques (17). Pour une industrie aussi importante que l'automobile, où se manifeste du reste une concurrence active, la concentration est forte et tend à s'accentuer (18). En Italie, 80 % du produit est dû à une seule firme, en France 90 % revient à quatre firmes. A l'exception de la Suède, tous les pays producteurs ont un monopole virtuel sur leurs marchés nationaux (19).

Nature, place et orientation des réseaux de transports — localisation et agglomération des productions — monopoles et ententes de portée nationale et internationale : devant ces faits incontestables beaucoup d'observateurs compétents affirment, en usant de langages différents (20) et en partant de plusieurs prin-

17. Sur la propagation de l'innovation dans les régimes de concurrence monopolistique, Cf. François Perroux, *Théorie Générale du Progrès Economique* ; I. Les Composants, 2. La Propagation, A. Les modèles micro-économiques, Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée (3e fascicule) 1957.

18. *Motor Business*, juin 1957.

19. Pourcentage *importé* dans les nouvelles immatriculations (1956) : Allemagne : 4 % ; — France : 2 % ; — Royaume-Uni : 1,9 % ; — Italie : — 2,5 % ; — Suède : 70,6 % ; — *Motor Business*, juin 1957, p. 9.

20. Raymond Barre « Perspective et Problèmes de la France devant la Communauté Economique européenne », *Economie et Humanisme*, juillet-août 1957, rappelle que le Traité définit la Communauté « une zone de *politique économique* commune ». « Comme tout marché, le marché européen ne pourra fonctionner sans secousses trop graves que s'il est organisé ». André Thiéry, *Modifications*... etc... *ouvrage cité*, p. 798 : « Il est difficile de penser qu'on puisse se satisfaire du mécanisme libéral qui a opéré au XIXe siècle et se contenter de l'abaissement des barrières douanières ». Suit un examen succinct mais précis et intéressant des facteurs de « viscosité » du marché européen. — J. Chardonnet, Unificación económica europea... etc... ouvrage cité, p. 726 ramène à quatre groupes les « facteurs d'inertie » : « 1. Les conditions physiques favorables du sol et du sous-sol ; 2. Les groupements de main-d'œuvre qualifiée ; 3. Les grands foyers de consommation, 4. Les grands ports. Pasquale Saraceno, Rapports entre l'agriculture et l'industrie, article cité, écrit p. 1028 : « Ce qu'on tente de faire aujourd'hui, c'est d'*institutionaliser* un marché ; si l'on n'y parvient pas, on aura un marché commun *allemand*, « l'altro tipo di mercato... sarebbe probabilmente un mercato commune *tedesco* ». — Manlio Resta, dans : « Considérations sur le marché commun européen » *Il Risparmio*, décembre 1956, distingue un « marché commun pur et simple » et un « marché commun supranational, (un mercato commune sopranazionale) ; le second seul lui paraît viable et souhaitable. — Tibor Scitowsky « The Theory of the Balance of Payments and the problem of a common European currency » *Kyklos*, Vol. X, 1957 Fasc. I, voit deux conditions au marché commun : une monnaie commune (au moins *de facto*) et une *politique* de degré élevé de l'emploi. — M. Jean Dayre « Du Libre Echange au Marché Commun » *Le Monde*, 11 septembre 1957, dit de façon vigoureuse et frappante : « Le marché commun... (est) une *organisation, consciemment* élaborée en vue de *prévenir* les gaspillages de la concurrence, afin de tirer de son principe sain, le maximum d'efficacité dans l'intérêt social. » Et encore : « on entrevoit... la possibilité de créer en Europe, un faisceau d'*institutions originales* qui mériteraient de porter l'enseigne du marché commun au plein sens du terme ».

cipes analytiques (21), que la *Politique* commune importe autant, pour ne pas dire plus, que le *Marché* commun.

Le Traité sera, économiquement, ce qu'en feront les changements dans les raports des forces et l'expérience gagnée par la pratique. En sa lettre, il est un mélange, complexe à l'extrême ; il utilise les initiatives des producteurs à l'occasion de la circulation plus libre des marchandises et des facteurs de production, il recourt aussi aux interventions des Etats et aux institutions.

L'objet de cette analyse-ci est de déterminer les formes et l'efficacité des concurrences telles qu'elles existent dans la réalité et telles qu'elles seront remodelées par l'application du traité.

Il s'agit de dire si et comment ces concurrences sont propres à atteindre les buts assignés *à l'ensemble* des Six, c'est-à-dire : 1° l'élévation du produit réel et du produit réel moyen ; 2° la croissance harmonisée, c'est-à-dire comportant la réduction des fluctuations cycliques, des déséquilibres entre branches et des tensions entre groupes sociaux et groupements nationaux.

L'examen s'applique ;

— aux **concurrences monopolistiques** dans leurs rapports avec la **« mise en marché commun »** des productions, des échanges et des consommations ;

— au **« Pouvoir commun »** dans ses rapports avec les **« règles de la concurrence ».**

21. La nécessité d'une *politique*, au delà d'un *marché* se déduit d'un grand nombre de principes analytiques.

1° Pour le *marché en général* : de l'existence de forces monopolistiques qui exigent une concurrence praticable c'est-à-dire réalisable compte tenu des techniques de production existantes et compatibles avec la notion régnante d'intérêt public ; Cf. Edward S. Mason, « Workable Competition versus workable Monopoly » dans *Economic concentration and the monopoly problem*, Harvard University Press, 1957, p. 382 ;

2° Pour le *marché des capitaux* : de l'existence des « secteurs de financement autonome », c'est-à-dire où l'épargne tend à se réinvestir sur place au lieu de se propager, et de la nécessité de les dépasser par des « centres d'intégration » ; Cf. Maurice Byé, *Rapport sur la Formation du Capital au Congrès de Rio de Janeiro de l'International Economic Association.*

3° Pour le marché établi entre plusieurs nations : des « préférences de structures » désirées par chaque *nation.* — Jean Weiller écrit avec pénétration, « Echanges Extérieurs, profits d'entreprise et gain des Nations » *Economie Appliquée*, Symposium sur Profit et Croissance, 1957, p. 337 : « Les politiques du commerce extérieur sont *avant tout*, des *politiques de structures* qui ne s'expliquent *pas seulement* par le désir des groupes de maximer leurs profits ».

I. — LES CONCURRENCES MONOPOLISTIQUES ET LA « MISE EN MARCHÉ COMMUN »

L'ouverture des frontières intérieures à l'abri d'un tarif douanier commun produirait dans les meilleures conditions ses effets *classiques* sous un régime de concurrence sans *trop* de monopoles, disons en langage un peu plus technique, de concurrence comportant différenciation des produits et des services (22), sans oligopoles proprement dits, sans éléments d'oligopoles et sans interventions de chaque Etat en faveur de ses propres monopoleurs et à l'encontre des intentions du Traité. Nous n'en sommes pas là ; mais nous n'ignorons pas, d'autre part, que les concurrences les plus monopolistiques peuvent contribuer à abaisser les *coûts* et les *prix* sous des conditions déterminées.

Ce sont ces « *chances* » du marché commun que nous allons examiner, d'abord sans insister sur l'investissement additionnel, puis en introduisant frontalement et explicitement ce dernier.

1. Les effets propres à augmenter le produit réel

A. — Dans chaque pays, des industries, par suite de l'abaissement de la protection douanière intérieure, dans la mesure et sur le rythme de cet abaissement et pour des conditions de transports déterminées, jouiront de débouchés plus étendus, c'est-à-dire de clients solvables plus nombreux ou plus importants. La seule anticipation de l'accroissement de la demande entraînerait déjà des conséquences ; considérons, pour simplifier, l'accroissement de la demande effective. Soient des industries mécaniques ou des industries électroniques ; elles connaissent un accroissement de leur demande dû au marché commun, s'ajoutant à l'accroissement dû à l'évolution démographique et à celle du revenu réel. Si l'industrie fonctionne au-dessous de sa capacité, elle est incitée à utiliser plus pleinement cette capacité et les frais fixes s'étalent sur un débit croissant. Si elle fonctionne à sa capa-

22. La concurrence hétérogène de Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Harvard University Press, Cambridge, 1949. Ce régime est instable en dynamique, cf. sur ce point, François Perroux, *La Théorie Générale du Progrès Economique*, I. Les Composants, 2. La Propagation, A. Modèles micro-économiques (3e fascicule), Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée, nº 60.

cité, la tendance est à la hausse des coûts et des prix, sauf si de nouveaux procédés et de nouveaux investissements (dont l'application ne peut être instantanée) abaissent les courbes de coûts et le niveau des prix dans une mesure qui surcompense les effets du dépassement de la capacité actuelle. Le tableau est des plus complexes et l'on montrerait quelque légèreté à retenir seulement les séquences favorables.

B. — L'abaissement des tarifs intérieurs, par ailleurs, tend-il à affaiblir les monopoles et les oligopoles nationaux ?

Supposé que les conditions de transport et l'information des clientèles permettent la mise en communication des unités de production et de leurs clientèles, l'abaissement des tarifs intérieurs entre deux pays dont chacun a son monopole pour un produit déterminé, engendre un duopole ; le même abaissement, entre plusieurs pays qui ont chacun ses oligopoles pour un produit déterminé, suscite un oligopole comportant un nombre plus grand de membres.

Il serait puéril d'imaginer qu'un pouvoir compensateur « à la Galbraith » s'exercera nécessairement dans le sens vertical, c'est-à-dire de la part des vendeurs de facteurs de production et des acheteurs de produits, plus puéril encore de penser que ces contre-pressions toujours *possibles* mais *aucunement nécessaires* s'exercent à des degrés égaux, avec des intensités égales de pays à pays et d'industries à industries. En aucun cas l'intuition et l'hypothèse du « pouvoir compensateur » ne montrent plus clairement leurs faiblesses. Ce point (23) est fondamental vu le nombre, la puissance et les traditions des oligopoles dans les Pays de l'Europe des Six.

Il ne faut pas exclure, toutefois, que le marché commun, au moins au bout d'un certain temps, puisse amener les monopoles (oligopoles) à abaisser leurs coûts et leurs prix, plus qu'ils ne l'auraient fait autrement. En effet, le marché commun doit, normalement, rendre plus vraisemblable et augmenter les chances réelles du *rival potentiel*. Or, la crainte du rival potentiel est,

23. Il est mis en évidence avec vigueur et couleur par Manlio Resta, Considérations sur le marché commun européen, article cité, p. 2. 495, sans être analytiquement traité dans cet article destiné surtout à lancer un cri d'alarme. Manlio Resta évoque les « colosses » économiques qui sont des constituants importants des économies nationales. Je pense comme lui. Je crois que l'ouverture des frontières les *combine* au lieu de les *éliminer*. Une combinaison de monopoles donne une constellation d'oligopoles à nombre plus grand de membres.

pour un monopoleur, le commencement de la sagesse (24). Par l'effet de ce sentiment et des prévisions qu'il engendre, le monopoleur *tend* à abaisser ses courbes de coûts, à prendre la dimension optimum est à abaisser son prix pour une demande d'une élasticité donnée, afin de *devancer* son rival potentiel et de décourager préventivement l'entrée de ce dernier dans l'industrie. Tout le raisonnement, bien entendu, suppose que des ententes patentes ou des combinaisons secrètes ne se nouent pas entre les monopoleurs ou entre les monopoleurs et leurs rivaux potentiels. L'abaissement des prix et des coûts des monopoles et des oligopoles est donc suspendu à plusieurs conditions dont il faut montrer la réalité avant de s'abandonner à l'optimisme.

C. — Le marché commun s'accompagnera, très vraisemblablement, d'une circulation plus étendue et plus intense des informations économiques relatives aux instruments et aux procédés techniques des fabrications, à l'organisation des relations humaines dans la production, peut-être au développement des marchés extérieurs et aux occasions d'investissement. Toutes autres choses étant égales et pour un régime de prix déterminé, ces conditions favorisent l'innovation, l'abaissement des coûts, la création des produits nouveaux et, selon les cas, un abaissement proportionnel ou non des prix. Pour les grandes entreprises, l'éventualité la plus heureuse est celle d'échanges systématiques, sous forme ou par voie d'association *sur l'ensemble du marché commun et en parfaite sincérité et franchise* de nation à nation. Pour les petites et moyennes entreprises, elle est réalisée par des associations ou accords d'échanges d'informations et surtout par la distribution de recettes de productivités grâce à des organisations publiques ou d'intérêt général (25) ; évidemment, pour que ces démarches ne consolident *pas* des entreprises condamnées, il faut qu'on *accepte* l'élimination des moins aptes et pour qu'elles n'établissent *pas* des disparités spécifiques *entre nations*, il faut que la qualité et l'efficacité des organes d'assistance technique (et de crédit) aux petites et moyennes entreprises, soient comparables d'une nation à l'autre. Ces conditions que l'on peut

24. La même idée peut être présentée, avec des qualifications et spécifications pour les unités oligopoliques.

25. Pierre Drouin « Les petites et moyennes entreprises devant le marché commun. Hors la concentration point de salut ? » *Le Monde*, 10/11 novembre 1957.

supposer banales ont, au contraire, peu de chances de se réaliser pratiquement.

Dans les cas où les moyens d'innover (connaissances techniques, capitaux) et où les incitations à innover (éviter une perte, réaliser un gain additionnel) sont présents dans les formes monopolistiques de la concurrence, on peut admettre que le marché commun stimulera les rythmes du remplacement et de l'amortissement avec innovations ; une grande partie des innovations se réalise, par cette voie, dans les économies modernes ; pour peu que chaque industrie en tout point du marché commun ait accès libre et égal à l'investissement et au crédit additionnels, pour peu que les législations fiscales sur le remplacement, l'amortissement et le crédit ne réintroduisent pas des traitements différentiels, on verrait ainsi à l'œuvre une forme importante de concurrence entre unités privées, même quand elles sont monopolistiques.

D. — Considérons l'abaissement des coûts par compression du prix des services achetés (inputs) ; pour isoler cet abaissement, supposons arbitrairement que tout abaissement des coûts dû à une telle cause entraîne un abaissement proportionnel du prix des ventes (26).

Des effets favorables, à cet égard, s'attachent globalement, en assez longue période, au marché commun qui a réussi ou qui commence de réussir.

Les matières premières et les produits agricoles importés de territoires d'Outre-Mer qui bénéficieraient d'une demande plus étendue et plus régulière, d'un afflux de capitaux et de compétences plus puissant, d'une spécialisation plus intense, seraient livrés à prix et coûts plus bas.

A l'intérieur de l'Europe des Six, de nombreux changements en faveur de sources à meilleur marché pour l'approvisionnement en matières semi-ouvrées sont possibles ; non moins que (mais par des *interventions* couronnées de succès et non pas par des concurrences classiques) un certain abaissement progressif des coûts et des prix des denrées alimentaires ; en ce dernier domaine, des réserves expresses s'imposent qui apparaîtront bientôt.

26. C'est-à-dire qu'une pression en direction du rapprochement du nouveau prix et du nouveau coût existe, en dehors des pressions de la concurrence approximativement pure et parfaite. Cf. *infra* la discussion sur les rapports entre l'agriculture et l'industrie.

L'abaissement des taux de salaires nominaux et quelque rapprochement des salaires et des productivités pourraient être espérés d'une plus libre circulation du travail ; celle-ci est contenue dans des limites étroites ; puis, certains syndicats sont hostiles à l'immigration ; enfin, les points de plus grand et plus rapide développement *relatif* risquent d'attirer une partie de l'immigration aux dépens d'autres implantations qui seraient économiquement justifiables.

Pour préciser ce point, construisons un exemple qui n'implique aucune prévision. La Ruhr et les industries allemandes connaissant une expansion intense, viennent à offrir à la main-d'œuvre italienne, dans des occupations déterminées, des salaires et des avantages élevés, *pleinement justifiés* par la situation du marché ; durant ce temps la France persiste dans sa politique de salaires et de charges sociales assez dédaigneuse de la productivité et ses syndicats empêchent l'immigration : les surplus de main-d'œuvre éventuellement désirables, dans des branches déterminées et pour susciter quelque concurrence sur le marché du travail, ne viennent pas en France. En modifiant un peu les données d'un raisonnement de cette sorte, on pourrait l'étendre à d'autres pays. Même en admettant le renversement de la tendance du coût de la vie observé depuis 1946, les difficultés les plus certaines s'opposent au freinage de la hausse des salaires nominaux accompagné d'une élévation des salaires réels. D'ailleurs, la politique du haut niveau d'emploi *qui est indispensable* peut difficilement, en l'état actuel des pressions syndicales, être combinée à un reclassement des salaires particuliers en vue d'une meilleure adaptation aux échelles réelles des productivités.

La formation du capital issu de l'épargne des individus et des entreprises devrait, en période assez longue, être accélérée par le marché commun en voie de réussir ou réussi. On peut même admettre qu'un échange plus actif des capitaux doive s'opérer entre pays et entre branches, mais on gardera d'oublier que les formes actuelles du marché des capitaux sont aussi imparfaites et monopolistiques que celles des marchés des marchandises et des services. L'autofinancement retient une part des profits non distribués dans les entreprises qui les ont obtenus. Les groupes et ententes économiques possèdent leurs réseaux particuliers de formation et de circulation des capitaux. Les Etats, sans violer trop ouvertement la règle du jeu libéral ont des moyens finan-

ciers et fiscaux (même si l'on supposait le contrôle des changes aboli) de diriger les capitaux de leurs ressortissants vers les emplois de leur préférence.

Au sujet de l'abaissement des coûts et des prix par l'effet du marché commun, le bilan est un *bilan de possibles*. Vu le caractère monopolistique et inégalement monopolistique, selon les cas, des concurrences dans le plus grand nombre des secteurs les plus importants, les *mécanismes*, les *quasi-automatismes* de l'élargissement du marché ne jouent que fort peu. Dans l'inextricable écheveau des liaisons horizontales et verticales qui s'établissent à l'intérieur de chaque nation et entre ces nations, de la matière première au produit final, et, de rivaux à rivaux, il est exclu qu'on puisse affirmer avec un minimum de sérieux une tendance générale et continue à la baisse des *coûts* et des *prix*, même si la conjoncture monétaire et générale est supposée entièrement favorable au déroulement de l'expérience.

2. Le rôle de l'investissement additionnel

Introduisons maintenant, directement et de façon explicite, l'investissement additionnel.

Quel que soit le caractère monopolistique des concurrences (en partie en *raison* de ce caractère monopolistique), quelles que soient les disparités de développement entre nations et branches, le produit réel de l'ensemble est *supposé* augmenter plus rapidement par l'action du marché commun ; les conditions de la demande extérieure, de la demande du reste du monde sont *supposées* y contribuer beaucoup. Le taux d'accroissement plus élevé du produit réel global tend, par ailleurs, à élever, pour l'ensemble, le taux d'accroissement de l'investissement brut et net, soit pour une propension moyenne donnée et constante à l'investissement, soit pour une propension moyenne croissante à l'investissement.

Quelle est la conséquence ? Le *renouvellement* (modernisation) des *industries existantes* et la *création des industries nouvelles* s'en trouvent stimulés. Dans des marchés nationaux qui s'entr'ouvent ou dans un marché européen qui commence à réussir effectivement, quelles sont les suites prévisibles de cette circonstance ?

Beaucoup d'industries existantes ne se modernisent pas par

une croissance marginale, mais bien par adjonctions de machines, d'appareils, d'installations, d'établissements indivisibles. Les industries qui ont les plus grandes réserves relatives, la plus grande capacité de mobiliser le crédit additionnel, qui s'appuient sur les groupes financiers et économiques nationaux et internationaux les plus solides, seront les premières servies. Une croissance, un développement et un progrès *cumulatifs* se manifesteront en faveur de ces industries, des nations auxquelles elles se rattachent, et des ensembles de firmes sur lesquelles elles exercent le plus immédiatement leurs effets d'entraînement en abaissant les coûts-prix, en augmentant les flux et en changeant les anticipations.

Quant aux industries nouvelles et ensembles industriels nouveaux (nouveaux ensembles d'usines chimiques, de transformation du pétrole, etc...) qui sont implantés sur le territoire métropolitain à l'étranger, sur les territoires d'Outre-Mer, ils présentent communément les trois caractères d'employer des moyens indivisibles, techniquement et financièrement, — d'être soumis à des régimes monopolistiques, — de s'appuyer sur de nombreuses interventions de l'Etat et des collectivités publiques. D'où il suit que ce seront les groupes économiques et les Etats les plus capables, relativement, de créer ces blocs industriels qui l'emporteront. Concurrence si l'on veut, mais sous des modes si étrangers aux concurrences classiques et si largement indépendants des rentabilités dégagées par le fonctionnement des marchés quasi-libres, que leur étude doit être reprise à la base, en oubliant beaucoup de ce que la « théorie » du grand marché nous procure.

Malgré ce changement inévitable de l'optique, il reste que plus le taux de l'investissement net additionnel disponible sera élevé, plus sera aisée l'adaptation des structures en expansion courte et en croissance longue. Les trois chances, *concrètes et pratiques*, à cet égard, d'un marché commun qui commence de réussir ou réussit, seraient : l'afflux de capitaux étrangers attirés par de grandes affaires et groupes monopolistiques (27) ; — la moins

27. Pour le moment (novembre 1957) les réticences sont visibles. Ce n'est pas au départ, c'est-à-dire quand les besoins seraient les plus intenses et urgents que les capitaux à long terme d'origine extérieure vont affluer, c'est — la situation politique étant supposée favorable — une fois le démarrage accompli. Alors, la spéculation doit normalement devenir intense sur le marché commun et à l'extérieur ; le risque de surinvestissement total ou d'investissement mal distribué (surinvestissement dit « partiel ») est grand, à moins qu'un contrôle vigoureux par une

mauvaise collecte et circulation des surplus d'épargne à l'intérieur de l'Europe entre ces mêmes grandes affaires et puissants groupes ; — l'action renforcée de la Banque Européenne d'Investissement, conquérant un crédit étendu, dotée de moyens considérablement renforcés et « entrée dans les mœurs », on veut dire coopérant étroitement avec les Banques d'Affaires et Grands Centres de crédits à long terme, européens et extérieurs. En tout cela, il y a peu, vraiment bien peu de traits qui rappellent le « marché des capitaux » du XIX[e] siècle, et surtout le marché des capitaux quasi-concurrentiel dont des écrits innocents ou roués nous proposent inlassablement la description sans imprévu.

La concurrence monopolistique est un phénomène décisif du XX[e] siècle ; elle correspond aux structures du capitalisme des monopoles ; elle ne les exprime pas exhaustivement : elle met en évidence quelques aspects importants de leur morphologie et de leur fonctionnement.

La concurrence monopolistique domine le lancement et dominera l'avenir et les résultats du marché commun.

Consentons un moment de retenir *seulement* les *aspects favorables* des séquences dessinées ci-dessus. Combinons ces séquences pour en composer un schéma d'évolution. Nous obtenons à peu près ceci :

L'ouverture progressive des frontières à l'abri d'un tarif commun stimule les concurrences monopolistiques. Ce n'est pas la concurrence entre de petites unités de production, nombreuses, peu inégales, dociles au prix et à la demande des consommateurs. Le décisif est la lutte entre les grandes unités monopolistiques ; il n'est aucunement vraisemblable et il ne serait pas sans réserves souhaitable que cette situation fût éliminée par le marché commun. C'est de la lutte entre les grandes unités de production et de leurs ententes *supposé* économiquement légitimes, que résulte l'abaissement des coûts et des prix. Cet abaissement dans les grandes unités se propage dans d'autres unités en relations directes avec les précédentes. On suppose — puisque l'on a décidé de retenir les *seuls* aspects *favorables* — qu'en moyenne et en tendance générale, les profits supranormaux ne font pas obstacle à une certaine baisse des prix et des coûts en termes réels. Le

autorité commune ne s'exerce sur l'*ensemble* de l'investissement. Les mécanismes du « marché » des capitaux et de la « rentabilité » ne peuvent pas, de toute évidence remplacer ce contrôle.

produit réel de l'ensemble des Six croît plus et sur un rythme plus élevé qu'avant le marché commun parce que la concurrence *monopolistique* est stimulée en moyenne et en tendance générale. Pour des propensions données et constantes à l'importation et à l'exportation de l'ensemble, le commerce extérieur de l'ensemble croît. Pour une croissance de la propension à l'importation de l'ensemble plus grande que la croissance de la propension à l'exportation, le *déficit* du commerce extérieur global *croît* ; il *décroît* dans l'hypothèse inverse. Ce n'est donc pas en dessinant un vague « effet de produit » (ou « effet de revenu ») que l'on peut célébrer l'avenir de l'Europe des Six même si l'on envisage l'ensemble *comme s'il devait être formé du jour au lendemain*, — ce qui est exclu.

La persistance des marchés nationaux, des politiques nationales appliquées aux marchés nationaux, des particularismes égoïsmes et même des impérialismes nationaux, voilà l'hypothèse de travail qui permet de comprendre le jeu réel des concurrences monopolistiques et de mettre, notamment, en pleine lumière, l'ambiguïté des faits de *concentration* et des faits de *polarisation* sur le marché commun en voie de constitution.

3. L'ambiguïté des faits de concentration et des faits de polarisation

Les économies mises en marché commun comportent des *concentrations* et des *polarisations* des unités de production au départ de l'expérience. Pour que l'expérience soit couronnée de succès, c'est-à-dire pour que le produit réel global augmente plus et plus vite que sans marché commun, il faut que s'opèrent des concentrations et des polarisations *ultérieures* et *supplémentaires.* Les actions concurrentielles déclenchées par le marché commun jouent les unes en faveur, les autres à contre courant du résultat global à obtenir.

A. — Les concentrations et leur ambiguïté

Sous le terme assez imprécis de concentration, on rassemble communément, soit l'augmentation de la dimension des firmes accompagnée de la réduction de leur nombre, dans une industrie, soit le groupement et l'entente de firmes auparavant indépen-

dantes. Chacune de ces transformations peut, soit intensifier la concurrence par une rationalisation qui abaisse les coûts et les prix, soit faire obstacle à la concurrence en maintenant des coûts et des prix qui pourraient être abaissés.

Le marché commun anéantira les industries qui sont de simples survivances historiques et les fruits des politiques les plus manifestes des autarcies nationales (l'énumération serait longue, si l'on se montrait un peu rigoureux). Cela est *économiquement* rationnel. Pour le surplus, le marché commun a tendance à éliminer partout les *industries* marginales et les entreprises marginales. Il convient de distinguer la concurrence entre industries (interindustry competition) et la concurrence entre entreprises (firmes) à l'intérieur d'une industrie.

Dans les espaces où la concurrence est effectivement possible — les industries concourent entre elles pour accroître chacune sa participation particulière à la demande globale ou à l'accroissement de celle-ci. Chacune d'entre elles augmente son débit (sa participation effective à la demande globale) en abaissant ses coûts et ses prix, pour une élasticité donnée de la demande de son produit par rapport au prix. L'industrie « meilleure » sous ce rapport réalise des profits supranormaux, conquiert les moyens de procéder à de nouvelles recherches et à de nouveaux investissements jusqu'à ce qu'elle soit arrêtée par une industrie concurrente ou par la saturation de la demande.

Le marché commun créera de nombreuses zones de possibilité spatiale de cette concurrence. Encore sera-t-elle faussée, même en l'absence d'ententes indésirables. La plupart des industries usent de coûts de vente qui conquièrent la clientèle, même en conditions de *coûts de production* et de prix relativement défavorables. Surtout, de nombreuses industries, à l'intérieur de l'espace de concurrence effective seront ou deviendront des oligopoles. D'où les saccades, les gaspillages des luttes oligopoliques, ou les ententes. Les ententes proposées pour suspendre ces luttes si elles s'accompagnent de quelques rationalisations ou même de rationalisations importantes, pourront-elles, devront-elles être condamnées ? Si elles ne le sont pas, tant vaudra le contrôle des ententes, tant vaudra la concurrence entre industries.

Soit maintenant une industrie déterminée composée de petites et moyennes entreprises situées sur plusieurs territoires nationaux mais dans une zone où la concurrence est spatialement

possible, compte tenu des coûts de franchissement. Une partie de la clientèle reste peut-être attachée à la petite ou moyenne entreprise en raison de la proximité territoriale et de la différenciation, mais une partie (ou la totalité) de la clientèle peut être ravie à la petite ou moyenne entreprise en question. Cette dernière devra résister par l'association en vue d'élever sa productivité, — association privée ou éclairée et soutenue par les pouvoirs publics. Supposé que ces moyens n'engendrent pas une coalition des médiocres, accompagnée de nouvelles formes de médiocrité, les petites et moyennes firmes continuent de jouer leur rôle en enregistrant des progrès économiques.

Dans les deux cas, de concurrences entre les industries et entre les petites firmes d'une même industrie, le marché commun déclenche des pressions extrêmement puissantes à la concentration. Une concentration ambiguë, qui peut, soit rationaliser et innover, soit faire obstacle à la rationalisation et à l'innovation.

B. — Les polarisations et leur ambiguïté

L'Europe des Six contient des *points privilégiés* du développement actuel et virtuel (28). Ce sont :

— les centres de production d'industrie lourde localisés par l'emplacement de la source d'énergie, par les ensembles de capitaux fixes et par leurs situations dans un réseau organisé de transports ;

— les grands ports et nœuds de trafics où se condensent les mouvements de marchandises, de capitaux et d'informations ;

28. On trouvera un exposé de la théorie des pôles de développement dans François Perroux, « Economic Spaces, Theory and Applications » *Quarterly Journal of Economics*, n° 1, février 1950 ; en français, « Les Espaces Economiques » *Economie Appliquée*, n° 1, 1950 ; « Note sur la notion de pôle de croissance », *Economie Appliquée*, n° 1/2-1955. « Les pôles de développement et l'économie internationale, The Challenge of Development » *A symposium*, The Hebrew University, Jerusalem, 1957.

L'application de cette théorie est faite à la Ruhr ; aux ensembles industriels africains et aux économies de l'Est dans François Perroux : « Matériaux pour une analyse de la Croissance Economique » *Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, Série D, n° 8, 1955 ; — « L'idée de pôle de développement et les ensembles industriels en Afrique », *Sentier d'Europe*, n° 1-1957 ; — « Les pôles de développement et la politique de l'Est » *Politique Etrangère*, n° 3-1957.

L'amorce d'une application au marché commun est présentée par Raymond Barre « La France devant la Communauté Economique Européenne » *Economie et Humanisme*, juillet-août 1957 ; p. 321.

Une étude statistique détaillée de la sidérurgie considérée comme industrie motrice dans l'Etat de Minas Gerais a été présentée au Conseil Economique Brésilien par J. R. Boudeville et publiée en français sous le titre : « Contribution à l'étude des pôles de croissance brésiliens. « *Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, Série F, n° 10, 1957.

— les places financières, situées dans des agglomérations urbaines, mais qui doivent être considérées spécifiquement comme des lieux de condensation de trafic sur marchandises, capitaux, monnaies, services et informations.

Par l'accumulation d'activités et de moyens économiques complémentaires, par les mécanismes des *profits-liés,* par les alliances nouées entre intérêts privés et intérêts publics, l'accroissement de l'activité économique d'un ensemble territorial ne se répartit pas également sur sa surface mais se révèle autour des points privilégiés ou pôles de développement. Un pôle de développement, par voie d'irradiation, plusieurs pôles de développement, par voie de jonction, constituent une zone de développement. L'abaissement des barrières douanières à l'intérieur du marché commun, si grandes que soient ses vertus, n'a pas celle de rendre homogènes des économies qui sont formées de zones de développement et de zones de relative stagnation. Les premières ne se comprennent pas sans les secondes d'où elles ont tiré, dans une large mesure, main-d'œuvre et capitaux.

Le développement et la croissance consécutifs à la réalisation du marché commun renforceront les principaux pôles de développement dans la mesure où joueront les rentabilités sur les marchés spatialement très imparfaits et soumis aux concurrences monopolistiques. Ce mouvement a été celui des croissances industrielles, même aux époques où les capitaux fixes et *fixés* ne jouaient pas le rôle immense qui leur échoit aujourd'hui. Il n'est pas question de l'éluder ; il ne reste qu'à en tirer le meilleur parti ; mais non pas en « laissant faire, laissant passer » ; car ces polarisations nécessaires sont économiquement ambiguës ; elles accroissent la puissance du tout en menaçant les parties ; elles renforcent les zones les plus fortes mais ne bénéficient aux zones les plus faibles que si les propagations imparfaites ou franchement nocives sont complétées et rectifiées.

L'Europe des Six doit être comprise comme une combinaison de monopoles et d'ententes et comme une constellation de pôles, autant, sinon plus que comme un « marché » « commun ».

4. L'Europe qui se prépare ou : ce marché « commun »

Il me déplairait de rappeler quelle Europe réduite, rassemblée autour de la Ruhr allemande et dominée par elle, j'ai annoncée

dès 1954 et tout curieux peut feuilleter un livre dont je ne désavoue pas (1957) une seule page ; je ne trouverais aucun motif de le faire, tout au contraire, dans deux études dues à André Thiéry et à Jean Chardonnet (29) sur les conséquences probables de l'intégration de *l'Europe occidentale* et continentale (30).

M. A. Thiéry, après avoir marqué les liens entre cette Europe et les Etats-Unis (31) annonce une agglomération et une intensification des activités économiques dans une sorte de « Lotharingie industrielle » (32), comprenant, outre la plus grande part des vallées du Rhin, du Rhône et du Pô, le Nord-Est de la France. L'abaissement des barrières douanières donnera, selon lui, la plus grande vigueur et efficacité au pôle du charbon et de l'acier et à ce qui s'y rattache immédiatement, c'est-à-dire à l'ensemble Ruhr-Benelux-Lorraine. Seront attirées dans la Lotharingie industrielle les industries de transformation de l'acier, les industries textiles, les industries alimentaires du caoutchouc, en raison des agglomérations des consommateurs et de main-d'œuvre. Les industries chimiques et électrochimiques, en revanche, les industries du pétrole et les industries mécaniques peuvent se fixer hors de la zone. La canalisation de la Moselle, les grands ports de Benelux, les capitales et places de Bruxelles et de Paris, renforcent les tendances à l'agglomération et à la concentration.

Aussi bien, M. J. Chardonnet (33) annonce des transformations par l'industrie, par l'industrie lourde, plus que par l'industrie légère. Il insiste sur le renforcement de régions industrielles déjà très développées et privilégiées, au premier rang desquelles s'af-

29. *Estudios sobre la Unidad Económica de Europa*, Tome VI déjà cité. Cette somme, admirable par l'érudition et par la puissance d'analyse et de synthèse est le plus important ouvrage que je connaisse sur les localisations dans une Europe intégrée. Avec une louable conscience scientifique, les auteurs, José Luis Sampedro, André Thiéry, Jean Chardonnet distinguent toujours *plusieurs* espaces *possibles* de l'Europe à venir (Europe Occidentale — continentale, — Europe Occidentale Royaume-Uni, inclus, etc.). Ils évitent ainsi de créer l'obsession de l'Europe-moignon, sentiment si contraire à celui qui doit animer un Européen qui sait son histoire et connaît sa géographie.

30. L'Europe des Six, plus la Suisse, l'Autriche, le Danemark, l'Espagne et le Portugal.

31. Etude citée, p. 804. C'est là *l'un* des aspects de l'Europe sans Rivages qui a été marqué avec beaucoup de force par J. Akerman, dans une intéressante analyse.

32. Aux limites assez différentes de la Lotharingie historique.

33. Etude citée, pp. 738 à 762.

firment la *Ruhr* et les *grands ports maritimes allemands.* Il faut s'attendre que soient stimulées aussi les zones scandinaves et alpines de production hydroélectriques et les régions méditerranéennes (ports, traitement du pétrole, liaisons avec l'Afrique). D'où, finalement, une atténuation du déséquilibre industriel et commercial européen. Pour ma part, je ne vois aucune raison de l'exclure, mais retiens : *a*) que l'effet premier est l'accroissement et les progrès des plus grands pôles de développement industriels existants déjà ; *b*) que les propagations hors de la Lotharingie industrielle sont possibles par l'implantation d'industries motrices et la création consciente d'axes de développement qui ne ressemblent aucunement aux concurrences de marché.

Un complexe industriel dominant : la Ruhr (34) ; un Pays-Foyer (35) : l'Allemagne ; une Zone privilégiée : le Benelux, voilà la structure foncière du marché « commun », dans son présent et son proche avenir. *D'une part* : l'ensemble industriel de l'Europe occidentale et continentale ; *d'autre part* : la France de l'Ouest et du Sud, toute l'Italie, sauf l'Italie industrielle du Nord.

Consentira-t-on de comprendre qu'un « marché » *croît* par l'action des pôles et non pas par adjonction de petites unités à un complexe initial ? Qu'un « marché » territorial est dans une large mesure une apparence, qui dissimule la réalité d'un complexe de *pôles* situés dans *leurs* environnements, que les *coûts comparatifs* ne s'établissent *pas* par nations, que les *terms of trade, les taux de l'accroissement des productivités, les équilibres des balances extérieures* dépendent de la puissance des pôles et de leurs relations avec leurs environnements, que, par conséquent, les concurrences dans le marché « commun » sont essentiellement *subordonnées* à des interventions de politique économique ?

34. Pour une description de la Ruhr considérée comme pôle de développement et de ses effets asymétriques, cf. François Perroux, « Matériaux pour une analyse de la croissance économique », *Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, Série D, nº 8 ; Ch. II, pp. 93 à 132.

35. L'expression Pays-Foyer n'est pas prise dans un sens métaphorique et littéraire, mais dans le sens technique dont use M. H. B. Woolley du *National Bureau of Economic Research.* « On the elaboration of a system of International Transaction Accounts. » *Conference on Research in Income and Wealth*, 29/30 octobre 1954. — The World Trade and Payments Pattern. A statement before the Subcommittee on Customs, Tariffs and Reciprocal Trade Agreements of the House Committee on Ways and Means, 24 septembre 1956. — « Transactions between World Areas in 1951 » *Conference on International Economic Universities, National Bureau Committee for Economic Research*, 13/14 *avril* 1956. — Observations on the structure of « World Trade an Payments » *World Politics*, juillet 1956.

Ces interventions doivent être saisies, pour l'Europe des Six, sous deux aspects principaux : les relations entre agriculture et industrie, les rapports entre processus d'intégrations et processus de désintégrations.

A. — Les relations entre agriculture et industrie dans l'Europe des Six offrent trois caractères notables.

D'abord, les disparités structurelles entre une petite Europe noire et une petite Europe verte ; leurs frontières, on vient de le voir, ne se tracent pas par nations ; les nations agricoles sont, en gros, l'Italie et la France, mais l'essentiel est la très sensible hétérogénéité des régions agricoles et des régions industrielles au sein de ces deux pays.

Puis, le défaut historique de propagation des progrès économiques de l'industrie vers l'agriculture (36) : l'élévation des productivités industrielles ne s'est pas traduite spontanément et universellement par l'élévation des productivités agricoles ; les salaires et profits industriels sont restés relativement plus élevés que les salaires et profits agricoles ; la tâche urgente est d'améliorer les rapports de l'échange en faveur de l'agriculture.

Enfin, un régime des prix et des quantités qui *exclut* les concurrences entre producteurs nationaux ou entre producteurs de nations à nations sous des formes qui rappellent même de très loin les concurrences du marché. Dans l'Europe des Six, par exemple, les céréales sont soumises au régime des prix fixes, des prix fixes garantis, des prix minimum et maximum garantis ; divers organismes veillent à l'obligation d'utiliser la production nationale, assurent l'écoulement par des monopoles d'achats et de ventes ou par le contrôle des marchés ; l'échange externe est astreint au monopole du commerce extérieur ou aux contingents d'importation. Des mesures d'interventions énergiques à l'extrême régissent le sucre, le lait et les produits laitiers ; d'autres exemples seraient cités dans une étude spéciale.

L'abaissement éventuel des prix et des coûts et les changements dans leurs échelles relatives, si décisifs pour l'élévation du produit réel de l'ensemble, sont donc remis à la « *politique agricole*

36. Pasquale Saraceno, Etude citée, p. 1004. L'amélioration des rapports de l'échange en faveur de l'agriculture présuppose évidemment que l'on prend au sérieux le dessein d'améliorer le niveau de vie de *tous* les membres de la Communauté des Six, autrement dit qu'on accepte sincèrement l'objectif de la croissance *harmonisée.*

commune des Etats membres » (37). Les dispositions du Traité relatives à l' « organisation *commune* des marchés agricoles »(38), aux « règles de la concurrence » (39) et aux exceptions (40) qu'elles souffrent, au « développement d'une *préférence naturelle* entre les Etats membres » (41) et aux précautions à l'égard de la « structure agricole des nations » (42), non moins qu'aux « accords et contrats à long terme » entre les « Etats membres et les pays exportateurs » en « attendant les organismes communs » (43), sont d'une souplesse, d'une généralité, d'un nuancé si consciencieux, si esthétique, qu'il serait vraiment injuste de ne pas se *borner* à un hommage.

B. — Le développement supplémentaire des productions industrielles par l'effet du marché commun implique des intégrations qui s'accompagnent de désintégrations, de polarisations principales (44) autour des centres d'industries lourdes existants et la création de centres industriels nouveaux. Les régions, pays et industries défavorisés reçoivent une aide du Fonds de Reconversion et le cas échéant de la Banque Européenne d'Investissement ; ils procèdent aussi à leurs propres investissements compensateurs, c'est-à-dire à une politique de développement régional *supposée* ajustée aux impératifs européens. Il suffit d'énoncer ces conditions pour voir que, soit à l'échelle d'une nation, soit — surtout — au niveau de l'ensemble des Six, la distribution des investissements additionnels se fera ou bien dans le désordre et dans la lutte anarchique des groupes monopolistiques d'intérêts (45) ou bien selon un programme exprimant une « préférence de structure » pour l'Europe des Six dans l'avenir. Cette dernière éventualité est la moins probable (46) parce que les Etats

37. A.38 du Traité.
38. A.40.
39. A.40.
40. A.42.
41. A.44.
42. A.44.
43. A.45.
44. Cf. *supra* § 3, B et § 4.
45. C'est un fait que l'on voit foisonner en ce moment (fin 1957) les groupements économiques et financiers aux fins d'investissement intérieur et extérieur et sans contrôle vraiment rigoureux, en vue d'un « intérêt général » défini et intelligible.
46. Le terme est si faible qu'il est certainement un « understatement » et vraisemblablement un euphémisme.

nationaux ne se montrent pas capables de renoncer *effectivement* à leurs avantages particuliers et à l'amélioration de leur position relative.

Concluons sur ce premier groupe d'analyses.

Les concurrences monopolistiques sont les seules qui puissent jouer sur le marché commun. Leurs effets économiques ne sont favorables que moyennant une organisation et une politique.

Cette position est celle même du Traité, mais sans que la gravité de la situation de fait ait pu être reconnue ni adéquatement traitée, et, pensons-nous, sans que la *Politique* commune, telle qu'elle se dessine, soit apte à compenser les « imperfections » du *Marché* commun.

II. — LE POUVOIR COMMUN ET LES « RÈGLES » DE CONCURRENCE

Un marché est un ensemble d'unités indépendantes de production et de consommation, reliées les unes aux autres par un réseau d'échanges et de prix. Le marché des services de production et le marché des produits sont mis en liaisons réciproques par des entreprises. L'institution qu'est le marché et les liaisons entre les marchés supposent une organisation en ce sens que, si purs et parfaits que soient les marchés, ils ne naissent pas non plus qu'ils ne subsistent par la seule vertu des initiatives « marchandes » ; un minimum de Gouvernement est indispensable au déploiement pacifique du Commerce.

Cette organisation minima — du premier degré, pourrait-on dire, — ne doit pas être confondue avec une autre. Les marchés concrets ne sont pas des marchés purs : leurs échanges se font sous les influences de pouvoirs privés, dont *certaines* sont formalisées et analysées en termes de monopoles. Les marchés concrets sont imparfaits : l'unité de prix d'un bien ou d'un service homogène n'y règne pas, non plus que la tendance du prix à rejoindre le coût minimum. Les marchés monopolistiques à l'échelle d'une nation sont donc organisés en ce que l'Etat national, sous des formes nombreuses, les « aide » à remplir leurs fonctions.

Le marché commun en voie de constitution appelle une organisation du troisième degré. Dans chaque nation, les marchés

sont monopolistiques et spatialement imparfaits. La mise en communication de ces marchés nationaux puissamment hétérogènes s'opère de façon incomplète et peu à peu. L'unification relative des prix, l'abaissement des coûts et des prix, doivent donc être organisés par un pouvoir supranational qui interprète l'« intérêt de la communauté » et au nom de cet « intérêt commun » réduise au minimum les suites défavorables des concurrences monopolistiques, des concurrences spatialisées et des concurrences influencées par les Etats nationaux.

C'est ce marché organisé au *troisième* degré que vise le Traité et que les Six mettront en œuvre, sous peine d'échec, patent ou dissimulé. L'échec manifeste serait peut-être le moindre mal ; un échec dissimulé, c'est-à-dire un gaspillage permanent des ressources économiques dans les luttes d'oligopoles et les interventions incohérentes des Etats et des Institutions visées par le Traité, minerait l'organisme européen.

Insistons préliminairement sur la nature exacte des *concurrences complexes* et *composites* dont il s'agit. On les voit à l'œuvre en prenant l'exemple de la création des ensembles industriels nouveaux. Que les Européens désirent implanter de tels ensembles pour le traitement du pétrole, la fabrication de l'aluminium, la production sidérurgique, etc... qu'ils désirent les implanter entre leurs frontières, chez le voisin ou dans les territoires d'Outre-Mer, ils emploient le *Groupe Economique et Financier*. C'est lui qui fait les études et établit les projets, lui qui réunit les capitaux, lui qui contrôle les lancements et règle le rythme des croissances. Vu la nature et la dimension de ses activités, l'étendue de ses besoins en capitaux et des risques et responsabilités qu'il assume, il se tourne vers son Etat ou vers un Etat pour en recevoir divers appuis. Dans des secteurs importants de l'économie, les concurrences décisives s'établissent entre unités complexes (macro-unités) (47). La capacité relative de

47. Cf. François Perroux : « Les Macrodécisions » *Economie Appliquée, Archives de l'I. S. E. A.*, n° 2/3 1949 ; — « Les Macrodécisions et la théorie des choix », Neue Beiträge zur Wirschaftstheorie Festchrift anlässlich des 70 Geburtstages von Hans Mayer ; — Springer Verlag 1949, Vienne-Zeitschrift für Nationalökonomie XII, Band 264 ; 1950. Il est indispensable de bien comprendre qu'une macro-unité n'est pas seulement une « grande unité » (grande par comparaison au produit total de l'industrie, par exemple) mais une unité *complexe* où les projets et plans des unités élémentaires subordonnées dépendent partiellement des projets et plans des unités du degré supérieur.

concurrence de ces unités dépend de la cohésion et de la puissance des unités privées qui coopèrent les unes avec les autres et de la puissance des Etats avec lesquels les unités privées collaborent. Un pouvoir supranational seul pourrait orienter ou contrôler ces concurrences complexes et composites (48).

Tout marché est organisé : le marché commun est organisé au plus haut degré. Toute concurrence est un sport réglementé (49) : les concurrences et la concurrence sur le marché commun sont soumises à des exigences intenses et spécifiques de réglementation, celles d'une concurrence rendue consciemment « praticable » à l'échelle plurinationale. Les négociateurs et les rédacteurs du Traité s'en sont rendu compte (50).

Le Pouvoir institué (51) obéit aux règles orthodoxes de la séparation des pouvoirs et du dosage des majorités dont on peut dire — en tout respect — qu'elles n'ont pas, à l'échelle nationale déjà, prouvé leurs vertus de rapidité, de souplesse, d'efficacité ; il se conforme, par ailleurs, à une règle de progression dans l'intensité, selon les domaines et dans le temps. Le *seul* point qui intéresse *notre* étude est différent : ce Pouvoir est-il incontesta-

48. Elles ne sont pas analysées systématiquement dans les études consacrées au régime des prix. En raison de la difficulté et de la fluidité de la matière, du secret dont s'entourent les oligopoles et groupes quasi-publics, des conséquences assez révolutionnaires qu'entraîne cette nouvelle optique dans les analyses coutumières sur le fonctionnement de l'économie de *marché*.

L'économie de « marché » est définie à partir de la distinction de l'économie privée et de l'économie publique, du droit privé et du droit public. Cette distinction se rattache elle-même à l'opposition traditionnelle, dans la pensée anglaise entre « *Government* » et « *Commerce* », dans la pensée allemande entre « *Staat* » et « *Bürgerliche Gesellschaft* ». Le capitalisme des monopoles, actif en Europe ainsi qu'ailleurs, établit d'innombrables et permanentes collusions entre les deux domaines qui viennent d'être évoqués.

49. Cf. François Perroux : *Notion de Concurrence et Effet de Domination* (Banque, mai 1952) ; — *Théorie Générale du Progrès Economique.* I. Les Composants, 1. La création (*Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, n° 59, 1957).

50. Cf. Troisième Partie, La Politique de la Communauté, Titre 1er : Les Règles Communes : Ch. Ier : les Règles de la Concurrence. — Il ne dépend ni de la compétence, ni du zèle des négociateurs et des rédacteurs que le contrôle de la concentration et des ententes soulève des difficultés *pratiquement* insolubles. Aussi la critique *la plus essentielle* qui est présentée au texte vise-t-elle les moyens donnés à la Politique Economique de la Communauté : même Partie, Titre II : La Politique Economique. Quant à l'inspiration générale du Traité *tel qu'il est*, elle est adéquatement dénoncée par la question que pose courageusement et opportunément M. Rouquet La Garrigue « La Centralisation, à l'échelle supranationale, liée au rejet de la planification économique, constitue un paradoxe ou une subtilité vide de sens. *QUI* sera *le Directeur* de l'économie du Marché Commun basée sur la concurrence *relative* que les experts *dévoilent* ? » (L'essentiel tient dans les mots que je souligne).

51. Cinquième Partie, *Les Institutions de la Communauté.* A.137 à A.198.

blement « distinct des » et « supérieur aux » intérêts économiques et financiers qu'il a pour destination de tenir en concurrence ? Est-il apte à énoncer et garder un « intérêt de la communauté » au-dessus de la mêlée des groupes quasi-publics du capitalisme de la production et de la finance ? Pour qu'il en soit ainsi, il faudrait qu'à la base, les Etats *nationaux* d'où émane le Pouvoir européen fussent eux-mêmes indépendants des coalitions d'intérêts, qu'ils ne fussent pas le reflet des rapports de forces entre groupes dominants ; il faudrait aussi qu'à l'occasion de l'opération européenne, une nouvelle constellation ne mît pas en péril l'indépendance fragile des Etats composants. Le risque désigné par ces conditions n'est pas du domaine de l'imaginaire. La conséquence première d'une intégration des Six qui commence de réussir, est, avons-nous dit, le renforcement des industries lourdes dans la zone qui est le centre de gravité de l'Europe des Six : l'Allemagne, le Benelux et la France du Nord-Est. Les concentrations y sont puissantes et les ententes de pratique commune ; les Etats nationaux ont partie liée avec ces concentrations et ces ententes (52). Il est donc légitime de demander si, réserve faite d'une construction *juridique* et d'un dosage des voix et des votes peut-être remarquables, le *succès même de l'expérience* ne doit pas inévitablement donner le Pouvoir réel *aux Etats qui sont en symbiose avec les groupements industriels les plus puisssants.* Si ce mouvement se déploie en effet, tout le contrôle des concurrences privées et des compétitions entre Etats s'en trouve faussé.

Une autre difficulté ne se laisse pas oublier. Les concurrences sur le marché commun imposeront aux nations et aux industries, des conversions et adaptations de structures d'autant moins douloureuses qu'elles s'accompliront au cours d'une expansion de courte période et durant une croissance à moyen et long terme. Supposons des conditions extérieures favorables, c'est-à-dire une demande globale du reste du monde progressant à un taux et sur un rythme satisfaisants. Pour y répondre et atteindre ses buts,

52. Aucun économiste informé n'aimerait à soutenir que la Haute Autorité de la C. E. C. A. a accumulé les triomphes dans sa lutte contre les concentrations et les ententes de la sidérurgie allemande. Quand une Autorité est « Haute », l'analyste impartial et objectif est incité à prendre des mesures exactes de cette hauteur. Ce qui s'entend en deux sens distincts 1° la différence entre les pouvoirs *réels* de l'Autorité et les pouvoirs *réels* des groupes sur lesquels elle règne ; 2° la différence entre les objectifs *communs* qu'elle sert et les objectifs *particuliers* des groupes relativement les plus puissants.

l'Europe des Six devra, *avant tout*, maintenir *un haut degré d'emploi* (53), sans gaspillages étendus des ressources économiques et sans inflation massive.

Les concurrences monopolistiques opposent de nombreux obstacles à la réalisation du plein emploi (54) combiné à un minimum de stabilité des prix et d'harmonisation du développement. Encore ces obstacles ne peuvent-ils pas être expliqués aussi simplement qu'on le croirait en utilisant la quasi-statique des manuels.

Dans la mesure où les unités fonctionnent à un niveau inférieur à la capacité, la demande de travail est déprimée et l'offre amoindrie exerce une action inflationniste. Quand des oligopoles sont en lutte, ils peuvent fonctionner au-dessus de leur capacité, surinvestir, puis quand ils passent à la fusion ou à l'entente, procéder à des licenciements massifs.

Les coûts-prix de monopoles, *plus élevés* que ceux qui *s'établiraient* en *dynamique de concurrence approximative*, dépriment la demande, et, — tous autres facteurs étant supposés donnés et constants —, l'investissement ; si les coûts-prix de monopoles sont, *dynamiquement* (55), *moins élevés* que les *coûts-prix* qui

53. Je suis heureux, sur ce point central, de me sentir en plein accord avec des économistes éprouvés dont chacun parvient à cette conclusion par une analyse très personnelle.

— Dès 1952 (La Hollande, le Benelux, et l'économie européenne. Cours au Collège d'Europe, Cahiers de Bruges, mars, p. 10). M. J. Tinbergen exprimait, avec sa clarté et sa force coutumières, une conclusion qu'il a reprise depuis : « L'ordre (de succession des initiatives) serait bien... de réaliser *d'abord* une *politique européenne ou même mondiale de l'emploi* et *ensuite* le marché unique » ; dans cette intéressante étude, M. J. Tinbergen ne tenait pas, du reste, directement compte des phénomènes de concurrence *monopolistique*.

— M. J. E. Meade (The Balance of Payment Problems of a European Free-Trade Area, *The Economic Journal*, septembre 1957, p. 394) écrit : « Full *employment* is more important *than free-trade for Europe* ».

— M. Tibor Scitovsky (The Theory of the Balance of Payments and the Problem of a common European Currency) *Kyklos*, Vol. X. 1957, Fasc. 1, p. 32 et p. 34 affirme la double nécessité.

1° d'un marché vraiment *commun* des capitaux,

2° d'une politique vraiment commune de *plein emploi* et ajoute : « An integrated *employment* policy is almost certain *to be the more important of the two* ».

54. La définition de ce terme est donnée dans les lignes immédiatement précédentes ; on ne répètera plus les conditions à chaque fois et l'on emploiera désormais « plein emploi ». Pour quelques positions explicites dans l'analyse présente, cf. François Perroux, « L'indétermination du Plein Emploi » *Banque* septembre 1950, « La discussion autour du plein emploi » *L'Exportateur Français*, 15 juin 1951, « Sur la politique de plein emploi, » *Economie Appliquée*, n° 1-2, 1955.

55. Sur la différence entre le modèle statique et les modèles dynamiques et sur

s'établiraient dans un grand nombre de firmes en régime de concurrence approximative, la demande et l'investissement en sont stimulés. Quant aux conséquences de l'action des groupes économiques et financiers, en relation avec leurs Etats, sur le volume, la régularité, les espèces de l'investissement, elles commandent des distinctions encore beaucoup plus précises et nuancées (56).

Les concurrences monopolistiques s'opposent à la réalisation quasi-spontanée du plein emploi par le fonctionnement d'un marché national. Les concurrences monopolistiques appuyées sur des Etats nationaux empêchent la mise en œuvre du plein emploi sur le marché plurinational.

Comme il ne peut être question de rendre complètes, même approximativement, les concurrences entre producteurs européens, il faut *compenser par une politique du développement les incomplétudes des concurrences effectives* ; il faut donner, à l'ensemble, des moyens si vigoureux d'organiser l'expansion et la croissance que l'on puisse considérer comme tolérables les erreurs, les incompatibilités, les gaspillages entraînés par des concurrences très incomplètes et qui demeureront telles.

Dans l'état présent des choses, les concurrences observables ne peuvent que fort peu et fort mal créer un ordre collectif entre les producteurs et entre les nations. C'est une action collective qui crée un milieu d'efficacité pour les initiatives des producteurs et des nations (57).

L'efficacité des *concurrences telles qu'elles sont* et *seront* dans le marché des Six, est, par conséquent, suspendue à celle :

1°) des règles communes de la concurrence ;

2°) de la politique commune de l'investissement ;

3°) de la politique commune de la monnaie.

Les moyens fournis par le Traité sont-ils adéquats à ces tâches ?

la théorie du rival potentiel, Cf. « La théorie générale du Progrès Economique » I. Les Composants, 2. La propagation, A. les modèles microéconomiques, — *Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, n° 60, 1957.

56. L'un des principes de cette analyse est fourni par le concept des *profits-liés*.

57. Cette inversion de la *doctrine harmonique* longtemps règnante (qui de la *concurrence* tire le *concours*, qui des *oppositions* et des *luttes* des parties tire *l'harmonie* du tout) est déjà mise en évidence avec une rare clarté par M. Lionel Robbins dans son beau livre « Economics of War and Peace ».

Il y montre, on ne l'a pas oublié, que les prix sont de bons (ou assez bons) *distributeurs* des ressources, mais *qu'ils ne suffisent pas* à promouvoir les niveaux collectivement souhaitables de l'investissement et de l'emploi.

1. Concurrences et « Règles de Concurrence »

J'écarte les critiques générales des articles 85 à 102 du Traité pour placer en pleine lumière *le* point décisif pour *mon* objet (58) ; ; je dis que le Traité met *beaucoup de réglementation et peu de pouvoir effectif* au service d'une doctrine qui s'attache encore beaucoup trop aux concurrences *privées* entre *unités de production particulières,* alors que le capitalisme des monopoles fonctionne, pour des secteurs importants et décisifs, dans les luttes entre *complexes de production appuyés par des interventions officieuses de caractère public ou quasi-public.* Des pouvoirs mixtes règnent sur de vastes et puissants secteurs ; pour les réduire à une règle du jeu commune et orienter leur action à une préférence de structure commune, un Pouvoir Commun *plus énergique* que les pouvoirs étatiques et nationaux existants serait nécessaire. Le Traité, malgré son ingéniosité (59) n'instaure ni ne prépare (60) un tel Pouvoir.

Les ententes et les concentrations qui existaient avant l'expérience, qui agissent d'entrée de jeu, ne seront certainement pas démantelées par les Etats nationaux, subitement repentants des fautes qu'ils ont accumulées historiquement contre la règle de la concurrence loyale (61) ; ce ne serait du reste pas souhaitable sans qualifications, puisqu'il conviendrait de discerner, dans les pratiques présentes, ce qui, dynamiquement, abaisse les prix et les coûts, et ce qui favorise le malthusianisme économique et les rentabilités monopolistiques. Pas davantage il n'est permis d'espérer que le contrôle d'une intensité savamment progressive (62)

58. L'indulgente patience du lecteur m'autorisera peut-être à rappeler que je traite *des* formes de la concurrence dans *le* marché *commun.* Les difficultés *centrales* de *pratique* et *d'analyse* désignées par l'opposition de ce *pluriel* et de ce *singulier* (*les* concurrences, *le* marché commun) apparaîtront, on l'espère, inéluctables à tout économiste et à tout homme qui a des responsabilités dans l'action.

59. Le second paradis des juristes (le premier est la C. E. C. A.) n'a pas un climat meurtrier pour les monopoles et les cartels : c'est le moins que puisse dire un observateur de bonne foi des réalités européennes.

60. Dans l'immense littérature récente sur les effets de la concentration, Cf. E. S. Mason, « Economic concentration and the Monopoly Problem », *Harvard University Press,* Cambridge, Massachusetts, 1957 ; Roger Burckhart, *Die Konkurrenz und ihre Feldenentwicklungen Untersuchungen über Störungen der Marktwirtschaft, Volkswirtschaftliche Schriften,* Heft. 6, 1952 (243 p.) ; Fritz Marbach, *Monopolistische Organisations-Formen,* Bern, Franke Verlag 1950.

61. « ... la loyauté dans la concurrence ». Préambule du Traité, alinéa 5.

62. Sur ce point, voir le régime que donne la combinaison des articles 87, 88, 89 ; c'est-à-dire :

— *d'une part,* « l'activité de la Commission » qui « veille à l'application des prin-

donne des garanties incontestables que les monopoles indésirables (63) seront éliminés et que de nouveaux monopoles indésirables seront découragés.

Tout au plus peut-on espérer qu'au bout d'un délai des Organismes et Règlements appropriés montreront une claire tendance à filtrer et rectifier les concentrations et les ententes formées *en réponse* aux exigences du marché commun. Cet arbitrage suppose qu'il est possible : *a*) de distinguer entre les effets bons de la concentration (le progrès technique et économique ; l'amélioration de la production et de la distribution), et les effets mauvais (fixer le prix, restreindre la production et les débouchés, imposer des traitements discriminatoires) ; *b*) de prévoir au moment où une concentration ou une entente se forme, quels seront ses effets directs et indirects pendant une suite de périodes (64).

A ne considérer d'abord que les réactions des entreprises privées par des moyens privés aux effets du marché commun, la distinction et la prévision ci-dessus paraissent illusoires. Dans la pluralité des cas, les effets de productivité (effets bons) sont réalisés dans le même mouvement que les effets de monopoles (effets mauvais) et tant la prédominance des uns par rapport aux autres que la conséquence *globale* en fin de compte sont grevées d'incertitude.

Tous les effets peuvent être obtenus par voie de gentlemen-agreements sans entente explicite.

Soit une industrie de production de pellicules photographiques (65). Quelques firmes procurent une grande partie du débit total, d'assez nombreuses firmes livrent chacune une fraction très faible de ce débit. Les grandes firmes ménagent les petites, mais fixent leurs propres prix à un niveau voisin du coût-prix marginal des firmes petites et médiocrement productives. Un gentlemen-agreement est conclu qui comporte abaissement du prix des grandes unités, spécialisation des productions entre les grandes et les petites, assistance technique des petites par les grandes,

cipes » (A.89) et l'activité des Etats *nationaux* qui « statuent sur l'admissibilité des ententes et sur l'exploitation d'une position dominante » ;

— *d'autre part* le *statut du contrôle proprement dit* « dans le délai de trois ans à compter de l'entrée en vigueur du Traité » (A.87).

63. Indésirables d'après les définitions du Traité.

64. Cf. A.85 et le rapprochement de ses dispositions avec toutes les autres dispositions du Chapitre Ier (Les Règles de Concurrence).

65. Cet exemple est construit à partir d'une expérience française.

légère diminution du prix du produit et faible augmentation du profit des petites. L'effet est, à certains égards, favorable à la productivité, mais moins que ne le serait l'absorption des petites unités par les grandes avec abaissement substantiel des coûts et des prix au terme d'une période de réorganisation. Si dans deux ou plusieurs nations, une configuration analogue de l'industrie se rencontre, l'abaissement des barrières douanières rendant la concurrence possible entre les industries, que se produira-t-il ? Une compétition oligopolique entre les grandes unités, les petites en faisant les frais. Ou bien une entente entre les grandes unités consentant à toucher des profits supranormaux inférieurs aux profits maximum, mais continuant de réaliser ces profits supranormaux à l'abri du tarif extérieur commun. Dans le premier cas, l'abaissement des coûts et des prix peut résulter non pas du progrès technique et économique, mais du déclanchement d'un conflit oligopolique d'élimination. Dans le second cas (entente), l'abaissement maximum des profits normaux peut être écarté par la considération que des « progrès techniques et économiques », *dans une période ultérieure*, exigent des frais étendus de recherche et de grands investissements additionnels.

Il serait loisible de discuter par la même méthode, les cas : de firmes leaders suivies par les firmes satellites dans une industrie ; de firmes oligopoliques usant de frais de vente (selling costs) qui sont *en même temps* des frais de publicité-information et de publicité-contraignante (66), etc...

Encore la situation se complique-t-elle bien davantage quand on retient les liaisons *de fait* qui existent et existeront nécessairement entre les grandes industries et les Etats. C'est un fait que de grandes innovations et modernisations ne sont souvent réalisées par les industries, de nos jours, qu'avec l'appui de l'Etat. Cet appui se réalise sous forme d'*aide* proprement dite, et de *statuts fiscaux* qui sont assujettis à des dispositions explicites et détaillées du Traité (67) ; mais les appuis accordés par les Etats à leurs industries sont multiformes et subtils. Procurer des techniciens de spécialité déterminée, favoriser des taux relatifs d'accroissements de productivités par branches, en préparant les

66. Sur cette distinction précise, Cf. François Perroux, La Théorie Générale du Progrès Economique. I. Les Composants, 2. La Propagation, A. Les modèles micro-économiques, *ouvrage cité.*

67. A.92 et articles suivants, A.95 et articles suivants.

déplacements de main-d'œuvre et d'épargne souhaités, organiser un bon contact entre gouvernants et hommes d'affaires qui « échangent » leurs « vues » sur l' « évolution d'une conjoncture politique », voilà la commune pratique.

Comme les grandes entreprises et les groupes forment des projets de longue durée dont les effets touchant le meilleur service de la demande et les plus bas coûts se produisent souvent au bout d'un long temps, il faut plaindre l'arbitre qui devra discuter le point de savoir si les groupements à attaches et à influences quasi-publiques « faussent » ou non la concurrence du marché « commun ».

L'incapacité que montre le Traité à sortir des impasses du capitalisme mixte et monopolistique, son inclination à éluder les difficultés inextricables des *compétitions collectives* entre groupements qui sont et resteront appuyés par leurs Etats, sont mises au jour si l'on comprend deux lacunes du texte visé.

Très logiquement (68), l'exploitation « abusive » d'une « position dominante » sur le marché commun, ou l'une de ses parties substantielles, est dénoncée et condamnée ; on ne peut qu'applaudir à cette extension du champ de la politique économique, et à cet hommage rendu aux effets asymétriques et irréversibles que des unités de production exercent sur leur environnement sans entente proprement dite et en dehors des conduites classiques du monopole. A condition toutefois que l'on entende une chose : les positions *dominantes* les plus collectives et les plus redoutables de vastes ensembles d'entreprises, de grands complexes industriels, la Ruhr par exemple, ou une partie de cet admirable « organisme », resteront, selon toute probabilité, hors d'atteinte.

Hors des « distorsions » prévues et condamnées par le Traité, se situent nécessairement les distorsions massives résultant de la présence des ensembles oligopoliques dans des environnements, au milieu de régimes de concurrence différents et plus intenses en ce sens que les prix y sont plus efficacement rapprochés des coûts. Si les ensembles oligopoliques ont, dynamiquement, des taux de productivité relativement plus élevés, ils peuvent attirer à eux les capitaux, les meilleures forces de travail et les compétences les plus qualifiées ; ils tendent à se fortifier cumulativement dans un développement qui admet les luttes d'oligopoles et

68. A. 86.

leurs gaspillages, les surcapitalisations éventuelles et diverses combinaisons de quasi-ententes muettes et tacites (69).

Le Règlement et l'Organisme les plus rigoureux de Contrôle des Ententes, s'ils existent un jour en Europe, seront placés devant de nombreuses tâches pratiquement impossibles et impuissants à contenir l'action de ces ensembles du capitalisme *mixte* (privé et public), qui modèlent les nations et les économies contemporaines.

Cette situation rend urgent mais malaisé un plein emploi européen dont un des moyens principaux serait le contrôle de l'investissement, pour l'ensemble des Six.

2. Concurrences et Investissements

Le plein emploi (70) de la Communauté Européenne doit être le plein emploi d'un *ensemble* organisé en vue d'une croissance globale à la fois puissante et harmonisée. Cette exigence s'oppose :

— à des politiques de plein emploi par nations,

— à des pleins emplois suscités par les groupes monopolistiques de la finance européenne et internationale,

— à des pleins emplois des pôles industriels les plus favorisés qui se développeraient cumulativement en ruinant des activités viables et des régions utilisables.

Ce plein emploi de l'ensemble européen, entre d'autres conditions, exige un Projet de Développement Européen (71) servi par l'Investissement et par une Centrale de l'Investissement.

Une circulation libre ou plus libre du capital et du travail ne suffit pas à changer les structures monopolistiques imprégnées d'interventions publiques des marchés européens des facteurs de la production. La Banque Européenne d'Investissement n'a pas les moyens d'être ou de devenir une Centrale d'Investissement.

Les marchés des capitaux du milieu du XXe siècle sont rebelles aux schémas coutumiers des marchés libres. Dans l'Europe des Six, notamment, beaucoup d'épargne nationale tend à s'investir dans les productions nationales ou sert directement les intérêts

69. L'analyse proposée par M. William Fellner dans « *Competition among the Few* » (Alfred A. Knopf, New York 1949, 330 p) est sujette à des critiques de détail ; son principe interprété largement, me paraît fécond ; il rend compte de nombreuses conduites collusives qui échappent au Tribunal des Ententes le plus vigilant et le mieux armé.

70. Défini ci-dessus p. 366.

71. Ce Projet Européen comporte comme une pièce essentielle : un réseau de transports et de travaux publics européens.

nationaux. Les épargnes et les investissements publics, à l'intérieur et à l'extérieur, l'autofinancement, les participations et les investissements directs s'accompagnent de concentrations énergiques dans les offres de capitaux (Banques d'Affaires, sociétés d'investissements, groupements économiques et financiers) et les demandes de capitaux (complexes de grandes entreprises). Les nations, de plus, ont montré et montrent une grande répugnance à coordonner entre eux leurs programmes et plans d'investissements, parce qu'elles veulent tirer pour leurs producteurs et leurs peuples, le meilleur parti relatif de leur richesse et de leur puissance.

Cela étant, la mobilité progressivement établie des capitaux et des entreprises (72), ne peut restreindre beaucoup ni soumettre à un impératif d'intérêt commun les initiatives et les luttes des groupements financiers appuyés par leurs Etats. La même faiblesse compromettra le contrôle des mouvements de capitaux en provenance des Etats-Tiers (73). Dans la mesure où, sur plusieurs marchés très monopolistiques qui s'entr'ouvrent, les capitaux deviennent plus libres de circuler d'après la loi des rentabilités relatives, ils se portent aux points où ils reçoivent les plus grands gains de monopole et non pas aux points où ils dégagent la productivité sociale la plus élevée, appréciée du point de vue de l'ensemble et pour une période longue.

Il en faut dire autant de la circulation des forces de travail et des services (74), même en supposant le complet succès du *Fonds Social Européen* (75) et de toutes les aides à la « reconversion » des industries prévues au Traité ou compatibles avec lui, même en admettant qu'un « enthousiasme européen » réduira les résistances nationales et syndicales aux immigrations étendues.

Puisque la Communauté Européenne est conçue de façon à lier les membres sans retour, il faut juger le plein emploi en vue d'une croissance à long et même très long terme. Sous cet angle, le plein emploi avec stabilité et développement harmonisé exige que les polarisations (76) sur l'espace commun soient assorties de mesures destinées à aménager la propagation des effets engendrés par les pôles de développement et à provoquer le dévelop-

72. A.67 à 73, et A.52 à 58.
73. A.72.
74. A.48 à 54 et A.59 à 73.
75. Titre III, Ch. II, Le Fonds Social Européen.
76. Cf. *Supra* des exemples très concrets de polarisations « lotharingiennes ».

pement des régions les plus défavorisées. En termes tout à fait concrets : sous peine de double emploi, d'initiatives contradictoires, de gaspillage de l'investissement additionnel disponible pour l'ensemble, les Européens doivent traduire l' « intérêt de la Communauté » par un Projet commun de travaux publics et d'investissement. Ce Projet doit désigner les *axes de développement*, intérieurs et extérieurs, qui, par des *effets de jonction* et des *effets d'agglomération* (77) engendreront des *nœuds de trafics* et des *zones de développement* largement indépendants des *territoires* nationaux.

Ce Projet commun est le contraire des politiques d'investissement dans les territoires d'outre-mer dominées par les égoïsmes nationaux et les intérêts capitalistes des groupes monopolistiques ; il est le contraire aussi de politiques régionalistes menées dans le désordre par chaque nation et sans accord avec les desseins d'investissement européen.

La Banque Européenne d'Investissement (78), telle qu'elle existe, n'est pas seulement dotée d'un capital restreint ; elle n'aura pas seulement à prouver sa capacité de crédit (79) ; c'est sa conception et sa structure mêmes (80) qui l'empêchent d'exercer et de conquérir le rôle d'un Centre d'Investissement supérieur aux préférences de structures des nations et des monopoles.

Le milieu vital où les concurrences monopolistiques seraient soumises à l'exigence du plein emploi et du développement harmonisé, n'apparaît donc ni comme une certitude ni même comme une promesse. Le choix des pôles de développement principaux, l'organisation du milieu de propagation de leurs effets, l'organisation de pôles de développement secondaires et d'axes de développement sont décisifs pour l'efficacité, à l'échelle de l'ensemble, des concurrences entre unités de production et groupes d'unités de production.

C'est dans ces conditions insuffisantes de l'infrastructure du

77. Pour une analyse de ces effets qui ne peut être reproduite ici dans son détail, on me permettra de renvoyer aux publications précitées sur les pôles de développement.

78. A.129 et 130.

79. Des surcroîts *considérables* de capitaux *extérieurs* distribués selon une règle d'intérêt *commun* étaient annoncés au début de l'expérience de la C. E. C. A. La réalité n'a pas répondu à l'attente, bien que, dans ce cas, ce fut le centre de gravité industriel de l'Europe et la Ruhr qu'il s'agissait de financer.

80. Cf. A.130 : l'incertitude totale de (*a*) et les restrictions imposées aux opérations prévues en (*b*) et (*c*).

développement commun que s'esquisse la politique monétaire « commune » des Européens.

3. Concurrences et Monnaie

Il n'est pas de marché commun sans monnaie commune de droit et de fait. Pour quitter sans délai une généralité admissible à trop peu de frais (81), je précise que devant les insuffisances des *mécanismes* de rééquilibre *quasi-automatiques* des balances nationales des paiements par le jeu combiné des effets de revenu et des effets de prix, les équilibres particuliers des balances nationales et l'équilibre global de la balance extérieure des Six ne peuvent s'établir et se maintenir, sinon par une règle de jeu commune et un organisme disposant d'une compétence et d'un pouvoir effectif suffisants pour la faire respecter.

Chaque nation doit assurer l'équilibre dynamique multilatéral de sa propre balance extérieure pour ne pas compromettre l'équilibre de ses partenaires et de l'ensemble qu'elle forme avec eux. Cet équilibre dynamique est fonction du taux de croissance qu'elle choisit et qu'elle peut tenir. Ce taux de croissance, entre d'autres variables, est fonction du taux d'importation et du taux d'investissement de chaque nation. Chacun sait maintenant que l'une des causes du déséquilibre cumulatif et durable des balances, au delà même des accidents et des caprices monétaires, réside dans les disparités entre les taux de croissance des économies nationales et les disparités entre les taux d'accroissement de leurs productivités. Or, tant en raison des polarisations renforcées qui ont été maintes fois soulignées que par l'effet des inégalités entre nations, unités et groupes monopolistiques, les taux de croissance des nations européennes et les taux d'accroissement de leurs productivités doivent être entre eux inégaux. D'où il suit que les mesures monétaires de style néo-classique ont toute chance d'être inopérantes tant que les taux nationaux de croissance et les taux d'accroissement national des productivités ne sont pas rendus compatibles entre eux (82).

Dans l'immédiat, le mark a, en Europe Continentale, une posi-

81. Pour que les concurrences s'exercent, il faut évidemment que les Etats ne puissent pas neutraliser par leurs politiques monétaires les conséquences de la réduction des protections nationales ; il faut aussi que la monnaie ne *fausse pas* tous les calculs économiques et toutes les anticipations.

82. Avec une précision insuffisante, en des termes trop restrictifs (« la stabilité des *prix* »), ou assez « littéraires » (« la confiance dans la monnaie »), ces objectifs sont assignés à la Communauté et au Marché Commun dans l'article 104.

tion de monnaie forte qu'il a acquise dans des conditions où l'aide extérieure a été aussi décisive que les « singularités » de l' « Ehrardisme » qu'il serait naïf de confondre avec le libéralisme orthodoxe (83). L'Allemagne refuse de revaloriser sa devise et souhaite qu'elle soit rattachée au dollar américain, reprenant l'idée du « club des devises fortes » lancée voici quelques années (84). Il est peu rationnel qu'une nation qui n'a connu son essor que moyennant l'aide puissance d'autrui, et qui réclame la discipline européenne n'en donne pas l'exemple en réévaluant sa propre devise, *avant* un ajustement éventuel d'autres devises européennes (85) ; mais, on le sait, un pays en excédent a une bonne position de négociation et la politique semble vraiment peu étrangère aux décisions dites de « technique monétaire ».

Cette difficulté permet d'apprécier la portée pratique du *Comité Monétaire* consultatif (86) et du contrôle assez lointain, très nuancé et ingénieusement souple (87), institué par le Traité. La fragilité des coopérations monétaires qui sont prévues se révèlerait si une politique *acceptable* de *changes modérément flexibles et surveillés* était tentée pour aider la recherche tâtonnante des structures *réelles* de la production, des prix et des coûts conformes aux exigences du marché commun, et de l'économie mondiale. *Acceptable,* une telle politique ne peut l'être qu'après élimination des pressions inflationnistes et sous la surveillance d'une *Centrale Monétaire Européenne* (88) dotée de moyens effi-

83. Sur ce point, l'examen des procédés de l'exportation allemande est instructif.

84. M. G. Haberler l'a exprimée dans une « Lettre » du Weltwirtschaftliches Institut de Kiel.

85. C'est la conclusion de J. E. Meade, The Balance of Payment Problems of a European Free-Trade Area, *The Economic Journal* septembre 1957, p. 394.

86. A.105.

87. A.106 à 109.

88. J'ai préconisé cette solution et j'en ai décrit le contenu dès 1954 dans l'*Europe Sans Rivages* pages 521 à 522. *Cette* Centrale monétaire est l'équivalent *pratique* d'une Banque Centrale et d'un Fonds de Stabilisation, les Banques nationales et les Fonds de Stabilisation nationaux devenant dépendants dans une large mesure de l'organe commun. Ce procédé ne détruit pas toute liberté d'action des organes monétaires nationaux... il corrige dans la mesure du possible les inégalités flagrantes existant entre le pôle monétaire de New-York, le pôle monétaire de Londres, et les centres mineurs du continent aujourd'hui non coordonnés. L'action sur les flux monétaires n'étant pas séparable de l'action sur les flux fiscaux, une politique monétaire commune de l'Europe continentale est le moyen le plus sûr et le plus efficace que puissent employer des pays s'ils n'ont foi ni dans les plans autoritaires, ni dans la juxtaposition des organismes ou des autorités spécialisées.

Notre collègue belge, M. Louis E. Davin a mis en pleine lumière, dès 1950, la nécessité d'une *Autorité* monétaire européenne, Cf. de cet auteur : Pour une politique et une organisation européennes du crédit (Développement d'un Rapport établi à la demande de M. le président Spaak), *Synthèses*, février 1950, pp. 334 et suivantes.

caces d'arbitrage ; ce n'est certainement *pas* la vertu des pouvoirs monétaires esquissée par le Traité (89).

A fortiori, la Communauté Européenne est-elle démunie pour rendre compatibles entre eux, par une action permanente en vue d'un développement de longue période, les taux d'accroissements des produits nationaux et les taux d'accroissements des productivités nationales. Pourtant c'est à ce niveau — ce n'est *pas avant* — qu'un « intérêt commun » se précise au delà des avantages spéciaux des nations, et que les concurrences entre producteurs privés peuvent s'exercer dans le cadre d'un développement harmonisé. Le Comité Monétaire, la Coopération des Administrations et des Banques Centrales, le « concours mutuel » sous forme de crédits et d'ajustements tarifaires spéciaux, ne remplacent pas la discussion collective des *appétits particuliers* de croissance et de développement et leur ajustement aux possibilités communes (90).

CONCLUSIONS

Le « marché commun » est une notion ambiguë et obscure ; il est le fruit du *capitalisme des monopoles.*

Ses promoteurs et partisans jouent sur deux tableaux : celui des forces spontanées de l'économie privée, celui du Pouvoir représentant l'avantage collectif d'un groupe restreint de peuples. Ils sont contraints d'accepter les données *historiques* d'une saison du capitalisme.

Du moins serait-il de leur intérêt et du nôtre qu'ils comprissent que les marchés vigoureusement monopolistiques exigent des arbitrages énergiques et une puissance politique *supérieure* à celle qu'exercent les Etats nationaux du présent.

L'économie du XXe siècle ne rebroussera pas chemin ; elle ne reproduira pas, au bout d'une transition plus ou moins longue et douloureuse, les formes et le fonctionnement de l'économie du XIXe. L'échec des *libéralismes historiques* (91) n'est pas plus niable que l'échec des souverainetés nationales ; et, *inventant* le

89. Il suffit pour s'en convaincre de lire *attentivement* les A.106 à 109 précités.

90. Les discussions sur la politique de la zone sterling et du Commonwealth au cours de la dernière année mettent au jour la même exigence. Si un membre (l'Inde par exemple) se met en déficit étendu, ou tentant de réaliser un taux de développement supérieur aux moyens de financer les importations et les investissements, il exerce une pression sur l'équilibre *global* de la zone. Le seul remède est l'ajustement *entre eux* des taux de développement des divers membres de la zone.

91. Je ne parle *pas* de l'idéal libéral.

Pouvoir politique d'un groupe de peuples, nous aurions encore à nous soucier de ne pas préparer *sans plus* une Nation élargie, un « Quatrième Grand » comme l'on aime à dire, quand on ne peut dissiper la hantise du conflit pacifique ou guerrier des Blocs (92).

Concrètement, qu'est-il permis d'attendre de l'expérience telle qu'elle est engagée, *si* des accidents extérieurs ou internes ne viennent pas la troubler ou la suspendre ?

Peut-être une élévation du produit réel global de l'ensemble, sous l'action des monopoles appuyés par leurs Etats, dans les luttes des oligopoles quasi-publics, et, pour le dire en termes trop sommaires, par l'effet d'une cartellisation tenace, multiforme et secrète.

Certainement pas la croissance ni le développement harmonisés d'un ensemble organique. Selon toute probabilité, les développements des *espaces industriels* (93) déjà privilégiés seront renforcés, sans que les propagations des effets de ces développements puissent être rapidement organisés et sans que d'immenses gaspillages de ressources, de temps, d'efforts soient évités.

Un développement inharmonique de cette espèce met en péril les valeurs même de liberté que l'on prétend sauver en construisant l'Europe des Six.

Les citoyens d'une vieille nation — la nôtre —, les fils d'une Patrie vénérable — la nôtre —, auraient pu s'en douter, ou pourraient s'en inquiéter et se ressaisir.

Dans cette voie, je refuse, *aujourd'hui* et *ici*, d'aller plus loin.

L'honnêteté professionnelle conseille de traiter en *termes de métier* des questions *qu'on agite sans les résoudre dans le langage émotif et banal des slogans* (94).

François PERROUX.

92. Sur tous ces points, Cf. *L'Europe Sans Rivages*, ouvrage cité P. U. F., 1954.
93. Je ne dis pas des espaces *nationaux*.
94. Le manuscrit de cette étude a été achevé le 15 Novembre 1957.

Le Gérant : Patrice VERGÉ.

Dépôt légal effectué en 1958 (1er trimestre).

3813. — Imprimerie JOUVE, 15, rue Racine, Paris. — 2-1958

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

STRUCTURES SOCIALES ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

SUR LES LIMITES D'UNE THÉORIE ÉCONOMIQUE DE LA CROISSANCE *

Toute étude synthétique des relations qui peuvent exister entre la croissance économique et les structures sociales relève à l'heure actuelle de la gageure. L'effervescence qui caractérise en effet les recherches sur la *croissance économique* est loin de se traduire encore par des progrès satisfaisants de la connaissance. Les études historiques et statistiques se multiplient ; les modèles théoriques fleurissent, la plupart du temps sans lien avec les premières ; l'invention tend à y revêtir une forme souvent dangereuse pour les sciences humaines : celle de l'invention terminologique. Sur la croissance, on ne peut, en l'état actuel des choses, qu'accueillir avec prudence des propositions incertaines.

Les structures sociales ne se laissent pas d'autre part soumettre à une analyse plus sûre. Ce n'est pas nier l'importance des études de *structure* que de déplorer l'obscurité dont se recouvre progressivement ce mot, à la suite de certaines élaborations méta-économiques, épistémologiques ou philosophiques. Quant aux structures *sociales*, l'incertitude des sociologues eux-mêmes est grande

* Rapport au Congrès des Economistes de langue française. Paris, juin 1958.

sur l'objet de leur discipline et les critères d'analyse de ces structures.

Enfin la liaison de l'étude de la croissance économique à celle de structures sociales suppose des analyses historiques, économiques et sociologiques *comparatives,* dont le moins qu'on puisse dire est qu'elles sont encore dans l'enfance.

L'inventaire de ces difficultés ne doit point cependant dissimuler l'importance ni l'intérêt du sujet que nous devons examiner. C'est un fait qu'à un moment où les économistes portent une attention sans cesse plus grande aux phénomènes de longue période et aux changements à long terme dans la production, les revenus, les prix et le progrès technique, ils butent sur des facteurs qui n'entraient point jusqu'ici dans leur horizon ou qu'ils tenaient pour extérieurs à l'objet propre de leur discipline ; ils sont ainsi conduits à s'interroger sur la méthode de leurs investigations et sur les limites de leurs théories ; ils éprouvent la nécessité d'organiser les contacts et les échanges avec les autres sciences de l'homme. Le problème des relations entre la croissance économique et les structures sociales surgit à la fois de l'orientation présente de la pensée économique et du défi de certains faits contemporains.

Après un siècle environ, où la préoccupation principale des économistes fut d'analyser en courte période les conditions d'allocation des ressources économiques et la détermination des prix et des quantités produites des divers biens et services (nous fixerons comme simples point de repère, les *Principes* de Stuart Mill (1848) et l'*Essay on Dynamic Theory* de R. F. Harrod, de 1939), les notions de croissance et d'économie progressive (1),

(1) Il convient de préciser ici notre terminologie. Nous appelons *évolution* les transformations à long terme d'un ensemble économique et social. Nous distinguons trois *types d'évolution* : la croissance, la stagnation, la régression, qui se définissent par le changement des dimensions des unités économiques, le changement des structures et des systèmes, et par des progrès. (On rencontre parfois une distinction supplémentaire entre croissance et développement, le développement étant une croissance avec des modifications de structure ; elle ne nous paraît pas décisive, car il est difficile d'envisager une croissance qui ne soit pas accompagnée d'une modification des structures). Nous distinguerons enfin *croissance* et *progrès* : comme l'a montré F. Perroux, une économie est progressive, quand les effets de l'innovation s'y propagent au plus vite et aux moindres coûts sociaux, dans un réseau d'institutions économiques dont le sens s'universalise ; sur les trois « moments » du progrès : création, propagation, signification, cf. F. Perroux : *Théorie Générale du Progrès Economique, Cahiers de l'ISEA.* 1956-1957 et Prise de vues sur la Croissance de l'Economie Française, 1780-1950, dans *Income and Wealth* (I. A. R. I. W.). Séries V, p. 41 sqq.

chères aux grands Classiques, retrouvent dans la pensée économique la place qu'elles n'auraient pas dû perdre. Keynes avait eu le mérite de ramener l'attention sur le niveau des ressources économiques disponibles et sur ses fluctuations dans le temps ainsi que de mettre en question les visions optimistes de l'avenir des économies capitalistes évoluées. Tandis que, dès 1939, l'Ecole de la Maturité soulevait aux Etats-Unis le problème de la stagnation séculaire, les Post-Keynésiens cherchèrent à élaborer les conditions d'une croissance de plein emploi du revenu global : Harrod, Domar, Hicks et tout récemment Mrs. Joan Robinson se sont efforcés chacun à leur manière de « généraliser » la *General Theory* en un sens très particulier, c'est-à-dire « d'étendre l'analyse de courte période de Keynes au développement à long terme » (2). Les modèles qu'ils ont élaborés adoptent une optique qui confère à l'investissement, créateur de revenus et de capacité productive, le rôle central dans le développement de l'économie et retient comme condition de l'équilibre de longue période l'égalité de l'épargne et de l'investissement. Ces modèles souffrent du caractère rigide des hypothèses faites, des conditions qui attribuent une parfaite constance à la propension à épargner ou au coefficient de capital, de l'élimination de l'action des prix au cours des processus décrits. On doit cependant reconnaître à ces auteurs le mérite d'avoir posé des questions cruciales et mis sur la voie de relations économiques importantes ; ils ont de plus une parfaite conscience des limites de leurs travaux ; tous souscriraient à l'opinion de Domar selon laquelle leurs essais ne concernent que « *certains aspects* de la théorie de la croissance » ; tous ajouteraient avec lui qu'une théorie satisfaisante de la croissance ne peut certainement pas être construite à partir des seuls modèles élaborés jusqu'ici et qu'elle requiert « la capacité de synthétiser les données et les idées de toutes les sciences sociales » (3).

Si l'influence Keynésienne est sensible sur la « technique »

(2) *The Accumulation of Capital* (Macmillan, 1956), p. VI.

(3) *Essays in the Theory of Economic Growth* (New-York, Oxford University Press, 1957, p. 12. De même, Mrs. Joan Robinson écrit : « L'analyse économique requiert d'être complétée par une sorte d'anthropologie historique et comparative, qui est encore dans l'enfance comme étude scientifique » (*op. cit.*, p. 55).

L'attitude de ces théoriciens incontestés contraste heureusement avec celle de certains partisans d'une étroite formalisation, dont il faut cependant reconnaître qu'ils font penser quand ils parlent de théorie économique à ceux qui discutent de l'existentialisme dans les salons.

adoptée par beaucoup d'économistes contemporains, leur « vision » a été renouvelée par l'influence de K. Marx, dont on s'accorde largement à reconnaître que l'apport essentiel est celui d'une méthode qui combine l'histoire, la sociologie et la théorie économique, et par celle de J. Schumpeter, dont l'œuvre tout entière est consacrée aux ressorts et aux modalités de l'évolution économique. Or l'une des leçons qui se dégage de l'œuvre de Schumpeter, c'est l'idée que « la croissance économique n'est pas un phénomène autonome, ce'st-à-dire, n'est pas un phénomène qui peut être analysé de façon satisfaisante en termes purement économiques seulement » (4). Evoquant d'autre part les possibilités de survie du capitalisme dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie,* Schumpeter écrit au seuil du chapitre XI de ce livre, ces phrases significatives : « Quittons l'enceinte des considérations purement économiques et tournons-nous maintenant vers le complément culturel de l'économie capitaliste, — vers sa superstructure socio-psychologique si nous voulons parler le langage de Marx — et vers la mentalité qui caractérise sa société capitaliste et en particulier la classe bourgeoise » (5). On connaît la suite ; l'essentiel pour notre objet est la méthode d'analyse que suggèrent ces pages.

Enfin les spécialistes de l'analyse *quantitative* de la croissance s'accordent à reconnaître que les conditions de la croissance qualifiées d'extra-économiques ou d'exogènes, sont d'une importance déterminante, si l'on veut comprendre la forme des croissances économiques (6).

L'ouverture sur les structures sociales dont témoignent les principaux courants de pensée qui viennent d'être brièvement signalés, s'est renforcée au cours de ces dernières années par l'examen des problèmes relatifs aux faits de sous-développement et aux politiques de développement. Il est très vite apparu que l'on ne pouvait transposer dans les pays sous-développés les schémas d'explication et les moyens d'intervention appliqués aux pays déjà développés. La raison en était que non seulement les structures économiques ne fournissaient pas un milieu de propa-

(4) Theoretical problems of Economic Growth, in *Essays*, p. 229.
(5) *Capitalism, Socialism and Democracy* (3e éd. anglaise, 1949, p. 121).
(6) S. Kuznets : Sur la croissance économique des Nations Modernes, dans *Economie Appliquée*, avril-sept., 1957, p. 212 sqq. et M. Abramovitz, *A Survey of Contemporary Economics*, vol. II, p. 177.

gation favorable à l'investissement (7), mais que les pays sous-développés étaient aussi des « sociétés sous-développées » et que les freins les plus efficaces au développement étaient sociaux, institutionnels et psychologiques. Cette expérience faisait donc ressortir tout particulièrement les conditions extra-économiques de la croissance, qui apparaissent avec moins de relief dans une société évoluée parce que l'autonomie du système économique tend à y être plus large et l'application de schémas économiques purs plus aisée. Elle incitait aussi à reconsidérer la croissance des pays évolués et à en mieux comprendre les conditions. Le souci d'efficacité des politiques économiques provoquait en fin de compte une relativisation des schémas théoriques par rapport aux structures sociales.

Mais que faut-il entendre ici exactement par structures sociales ? Le terme, on le sait, est à la fois mal défini et ambigu (8). Il peut être utilisé dans un sens étroit, c'est-à-dire indiquer les relations caractéristiques qui s'établissent entre des groupes sociaux, déterminés à partir de certains critères, au sein d'une collectivité ou d'un ensemble social ; en ce sens, les structures sociales se situent sur le même plan que les structures économiques ou d'autres types de structures (structures politiques par exemple). Entendu au sens large, le terme de « structures sociales » concerne l'ensemble des structures qui, au regard des diverses sciences sociales, caractérisent une société donnée : elles englobent les structures économiques aussi bien que les structures sociales *stricto sensu*. Ce second point de vue a été récemment exprimé et développé par Talcott Parsons et Neil J. Smelser dans *Economy and Society* (9) ; ils définissent une société, « en un sens théorique ou empirique, comme un réseau de systèmes particuliers (*subsystems*) différenciés, qui sont liés entre eux par des relations complexes » (p. 9) ; ils précisent que « ces systèmes particuliers (structures sociales) sont spécialisés dans chacune de quatre fonctions primaires » (p. 47). Le système

(7) Cf. F. Perroux : L'ordonnance de J. M. Keynes et les pays sous-développés, dans *Bulletin de l'Union des Exploitations Electriques en Belgique*, juillet 1953, p. 1-18 et S. H. Frankel : *The Economic Impact on Under-developed Societies*. Oxford, 1953.

(8) J. Lhomme : Matériaux pour une théorie de la structure économique et sociale, dans *Revue Economique*, nov. 1954, p. 843 et Essai de Comparaison entre les Structures Economiques et Sociales, *ibid.*, sept. 1956, p. 690.

(9) *Economy and Society*, A Study in the integration of Economic and Social Theory ; The Free Press, 1956.

économique est le système particulier correspondant à la fonction d'adaptation : celle-ci se définit « négativement par la minimisation de la sujétion sociale aux exigences de la situation externe (inondations, famines, pénuries) » et « positivement par la possession d'une quantité maxima de ressources disponibles mobiles, qui sont des moyens d'atteindre n'importe quel but évalué par le système ou par les unités que le composent ; le concept général recouvrant ces ressources disponibles est la *richesse* d'un point de vue statique et le revenu du point de vue d'un flux » (p. 21).

Au système économique sont apparentés trois autres systèmes particuliers :

1) le système politique (*polity*), dont la fonction est de maximiser par *le pouvoir* la capacité de la société d'atteindre ses buts collectifs ;

2) le système d'intégration, dont la fonction est de relier par des mécanismes de contrôle social les valeurs de culture aux motivations des acteurs individuels de manière à maintenir la *solidarité* ou la cohésion du système social ;

3) le système de maintien des valeurs et d'aménagement des tensions, qui a pour fonction de faire prévaloir l'influence des valeurs collectives sur les motivations individuelles et d'écarter les conflits, actuels ou potentiels, entre les motivations individuelles et les rôles sociaux institutionnalisés.

A partir de cette définition des structures sociales, que nous adopterons ici, il est aisé de comprendre que l'économiste ne peut se dispenser, dans une étude d'évolution, d'analyser les relations qui s'établissent entre ce que j'ai appelé naguère les structures économiques et les structures d'encadrement et de rechercher les *compatibilités* ou les *incompatibilités* qui peuvent se manifester entre les diverses structures d'une société globale, permettre ou accélérer son développement, ou au contraire le freiner (10).

Ce problème ne pouvait guère retirer l'attention des écono-

(10) J'ai présenté pour la première fois cette notion dans « Etudes Economiques sur le Moyen-Orient », dans *les Cahiers de Tunisie*, nº 1, 1953. Pour une application de cette notion, cf. mon article : Développement Economique et Biologie Sociale, dans *Critique*, déc. 1954 et *le Développement Economique, Cahiers de l'ISEA*, série F (à paraître).

Sur la dynamique des structures, on consultera A. Marchal : *Méthode Scientifique et Science Economique*, t. II, p. 212 sqq. M. A. Piettre a présenté d'intéressantes suggestions pour l'élaboration d'une telle dynamique dans *les Deux Aspects de la Dynamique des Structures, Revue d'Economie politique*, mars-avr. 1957.

mistes du siècle qui vient de s'écouler, puisqu'ils observaient une situation caractérisée par une « parenté de choix » entre le capitalisme et la structure de la société Occidentale (L'œuvre sociologique de Max Weber est orientée vers l'interprétation de cette situation). On trouve cependant chez John Stuart Mill — plus profond que certains ne le prétendent — quelques observations qui ont une résonnance contemporaine : au Livre I, Ch. XIII des *Principes*, on peut lire que les moyens de réaliser l'accumulation du capital dans les pays autres que la Grande-Bretagne et les pays d'Europe Occidentale sont : « premièrement, un meilleur Gouvernement... ; en second lieu, l'amélioration de l'esprit public, le déclin des usages et des superstitions qui interfèrent avec l'emploi effectif de l'industrie et la croissance de l'activité mentale qui éveille les gens à de nouveaux objets de désir... ; en troisième lieu, l'introduction des arts étrangers et l'importation du capital étranger » ; Mill conclut que « ces considérations s'appliquent plus ou moins à toutes les populations d'Asie et aux parties les moins civilisées et industrieuses de l'Europe, comme la Russie, la Hongrie, l'Espagne, l'Irlande ».

L'apparition de nouvelles formes d'activité économique (économies collectivistes planifiées, par exemple), l'acuité des problèmes propres aux pays sous-développés ont fait prendre une conscience plus nette des relations entre structures économiques et structures sociales dans la croissance économique et expliquent que des efforts divers aient été tentés pour élaborer des théories socio-économiques de la croissance. On peut ramener à trois types principaux les théories de ce genre dont nous disposons aujourd'hui :

1) Des visions globales et synthétiques de la croissance et du déclin des sociétés : on connaît les thèses de Spengler et de Toynbee, la « dynamique grandiose » de Marx et de Schumpeter, le schéma des trois phases du développement culturel de P. Sorokin. Ce sont là des hypothèses séduisantes, stimulantes, contenant des éléments utilisables, mais qui se situent sur un plan de généralité trop vaste pour être scientifiquement contrôlées ;

2) Des relevés méthodiques et aussi exhaustifs que possible des déterminants les plus divers de la croissance : c'est ainsi que J. J. Spengler n'en distingue pas moins de 19 (11). De pareilles

(11) Theories of Socio-Economic Growth dans *Problems in the Study of Economic Growth*, N. B. E. R. juillet 1949, p. 52-53.

listes ne sont pas inutiles, mais il est clair que le problème est de dépasser le stade du puzzle et de coordonner dans un schéma théorique les facteurs nécessaires et suffisants de la croissance ;

3) Des cadres souples d'intégration des facteurs économiques et sociaux de la croissance : le plus intéressant est celui de W. W. Rostow, qui groupe six propensions « résumant la réponse effective d'une société à son environnement, dans une certaine période, à travers ses institutions existantes et ses groupes sociaux dirigeants » (12) : la propension à développer la science fondamentale (physique et sociale) ; la propension à appliquer la science à des fins économiques ; la propension à accepter les innovations ; la propension à rechercher le progrès matériel ; la propension à consommer ; la propension à avoir des enfants.

L'essai de Rostow est habile, mais cette habileté ne suffit pas à masquer le caractère incertain des propensions, l'absence d'une classification des stimulants qui mettent en action ces propensions, l'insuffisance des relations causales entre les variables choisies (13).

L'échec relatif de ces diverses tentatives est peu douteux ; il tient essentiellement à la nature de la question qu'il fallait maîtriser. Trois difficultés principales se présentent en effet :

a) il a été difficile jusqu'ici, en raison de l'insuffisance de nos connaissances historiques, de lier de façon plausible certaines caractéristiques sociales à l'efficacité économique ;

b) ni la science économique, ni les disciplines voisines ne disposent encore de schémas théoriques relativement sûrs ;

c) on peut enfin se demander si l'on peut espérer obtenir dans l'étude de la croissance économique et sociale davantage qu'une « histoire raisonnée » ; la détermination de lois ou de régularités suppose que l'on parvienne à mettre à jour des caractéristiques structurelles relativement stables ; or la croissance à long terme constitue « un processus de changements cumulatifs plutôt que de changements répétés » (14).

Il n'entrera pas par conséquent dans mon propos de rechercher une synthèse nouvelle et supplémentaire. Une autre démarche me paraît mériter davantage d'être suivie. Nous disposons sur

(12) *The Process of Economic Growth*, Oxford, 1953, pp. 11-12.
(13) Cf. la critique de J. R. Hicks dans *The Journal of Political Economy*, avril 1953, p. 173.
(14) M. Abramovitz, *op. cit.*, p. 177.

environ trois siècles d'un certain nombre d'expériences historiques de croissance (de celle de la Grande-Bretagne à celle du Japon et de l'Union Soviétique) qui commencent à être analysées avec soin ; nous enregistrons de plus à l'heure actuelle des expériences de développement couronnées de succès ou marquées par l'échec. Peut-on découvrir dans ces expériences certaines liaisons caractéristiques entre les faits économiques de la croissance et les faits sociaux qui les accompagnent ? Peut-on en outre, à leur lumière, déterminer des types de structures sociales plus ou moins favorables à la croissance économique ?

Une telle démarche n'a pas l'ambition de résoudre le problème des relations entre la croissance économique et les structures sociales (ai-je d'ailleurs besoin d'ajouter que de nombreux points ne seront ici qu'évoqués ou suggérés ?), mais son avantage évident est d'inciter l'économiste à s'interroger d'une manière plus précise sur les limites de ses modèles théoriques, et à rechercher dans les autres sciences sociales les moyens d'enrichir ses schémas nécessairement abstraits et d'accroître l'efficacité des politiques qui peuvent en dériver.

I

Si l'on procède à une analyse comparative des croissances qui se sont réalisées dans divers pays depuis le XVI[e] siècle — c'est-à-dire dans cette période de l'histoire que l'on a coutume de nommer les Temps Modernes — on est conduit à distinguer dans tout processus de croissance trois phases principales :

— une phase de préparation du milieu social, au cours de laquelle se produisent au sein de la société des évolutions relativement lentes, qui la rendent réceptive à la croissance ;

— une phase rapide de « décollage », de l'ordre de 30 à 40 ans, où sous l'effet d'un accroissement de l'investissement suscité par des causes diverses, l'économie atteint un niveau élevé de développement ;

— une phase de croissance soutenue, où le taux de croissance du produit ou du revenu global peut selon les périodes augmenter ou diminuer, où peuvent se manifester des fluctuations de l'activité économique plus ou moins intenses, mais où l'économie, qui a franchi un seuil de développement, se maintient par le jeu de facteurs cumulatifs à un niveau élevé d'activité.

Ce schéma de trois phases de croissance ne saurait évidemment être tenu pour mécanique, ni rigoureusement linéaire, mais l'observation des croissances des économies Britannique, Française, Allemande, Japonaise, Russe (pour la période qui précède l'avènement du régime Soviétique) permet de le tenir pour une hypothèse de travail plausible (15).

On n'a pas jusqu'ici tenté de rapprocher de ce schéma inspiré des enseignements de l'histoire économique les théories économiques de la croissance. Celles-ci sont nombreuses depuis les Classiques Anglais, mais elles laissent apparaître un fonds commun qui s'enrichit progressivement. Une place centrale peut-être aujourd'hui attribuée dans toute explication de la croissance au taux d'accumulation et au taux d'innovation.

Depuis Smith et surtout Ricardo, l'accumulation du capital est au cœur de l'analyse de la croissance. Dans le modèle Ricardien, il y a état progressif tant que la classe des capitalistes, qui par hpothèse investit tous ses profits, peut, une fois les rentes payées aux propriétaires du sol, obtenir des profits au delà des salaires de subsistance et les utiliser à des fins productives ; l'état stationnaire commence quand les salaires de subsistance absorbent, dans une économie dominée par la croissance Malthusienne de la population et par la loi des rendements décroissants en agriculture, la part du produit qui demeure après paiement des rentes. Pour Marx, l'accumulation sera « la Loi et les Prophètes » de la société capitaliste ; mais ce sera en même temps le « ver irréfutable » qui rongera le système et provoquera son écroulement. L'accumulation, harmonieusement réglée par les mécanismes de l'épargne et de l'investissement soumis au taux d'intérêt, dans un monde où l'industrie est dominée par la loi des rendements croissants, ne causera nul souci aux Néo-Classiques, foncièrement optimistes dans le domaine de la croissance. Il faudra que Keynes vienne jeter quelque inquiétude sous les cloîtres de Cambridge pour que le problème de l'accumulation soit de nouveau posé à la pensée économique. Il n'est pas étonnant que le

(15) La notion de période de décollage (*take-off period*) a été proposée par W. W. Rostow ; « The Take-off into self-sustained Economic Growth », dans *The Economic Journal*, mars 1956, pp. 25-48 ; cf. également Bert. F. Hozelitz, Non-Economic Factors in Economic Developement, *American Economic Review*, mai 1957, p. 28 sqq. Pour une discussion, D. C. North : A Note on Professor Rostow's Take-off into self-sustained Economic Growth ; *The Manchester School of Economic and Social Studies*, janvier 1958, p. 68 sqq. Kuznets parle de son côté de «p ériode de transition » dans son article d'*Economie Appliquée* précédemment cité.

livre puissant que Mrs. Joan Robinson vient de consacrer à *l'Accumulation du Capital* se réclame à la fois de Ricardo et de Keynes.

A une date plus récente, J. Schumpeter avait introduit l'innovation dans la théorie de la croissance. Dépouillée du caractère épique qu'elle possède dans la *Théorie de l'Evolution Economique* ou dans *Business Cycles*, elle n'en conserve pas moins des vertus analytiques importantes (16). Elle permet d'écarter le spectre des rendements décroissants, qui assombrit la conception classique de la croissance. Pour que l'état stationnaire soit évité, il faut que le stock de capital continue à augmenter à un taux suffisant pour compenser la pression de la population sur les ressources ; mais dans une économie où le stock de capital croît plus rapidement que l'offre de travail et de ressources naturelles, le rendement du capital peut tomber au-dessous du niveau nécessaire pour que l'incitation à investir permette de compenser l'épargne ; la croissance ne peut donc se poursuivre que si les innovations se produisent en quantité suffisante et si elles sont adaptées aux raretés relatives des ressources disponibles dans l'économie : à cette condition seulement, la profitabilité de l'investissement subsistera en même temps que sera évitée une surabondance chronique de travail.

Supposons que les mécanismes économiques de la croissance s'organisent autour de l'accumulation et de l'innovation ; je n'ignore pas que cette proposition est loin d'épuiser la question, mais je ne la considère que comme une hypothèse de travail utile pour l'étude à laquelle nous procédons. Peut-on relier, dans chacune des phases du processus de croissance que nous avons précédemment indiquées, l'accumulation et l'innovation aux diverses structures sociales ?

I. — La phase de préparation du milieu social se caractérise dans le processus de croissance par l'élimination progressive des obstacles qui freinent l'accumulation productive et les innovations. Les changements qui ont lieu concernent davantage l'ordre institutionnel, social et le système des valeurs que l'activité économique proprement dite.

— L'idée de progrès matériel, liée à un développement de

(16) Sur ce point, cf. W. Fellner, *Trends and Cycles in Economic Activity*, Holt, 1956, p. 195 sqq.

l'individualisme, se diffuse dans des secteurs de plus en plus étendus de la société. L'attitude de l'homme se modifie à l'égard de son environnement : à la soumission et à la passivité dont celui-ci faisait jusqu'ici preuve, se substitue une attitude active, une croyance de plus en plus affirmée dans son pouvoir de transformer le monde, dans les vertus de l'effort. L'activité sociale jusque-là dominée par des préoccupations religieuses qui orientent les actions de l'homme vers un monde autre que le monde terrestre ou l'incitent à la contemplation, se laïcise : elle s'assigne progressivement la réalisation des tâches de ce monde.

La rationalisation des conduites humaines s'accompagne du progrès de l'esprit scientifique, marqué par le souci de comprendre et d'expliquer par des causes naturelles les phénomènes et d'agir sur eux. L'incitation à innover est renforcée par la diffusion des connaissances pures et de la technologie appliquée.

— La structure démographique commence à se modifier par une baisse du taux de mortalité qui précède la baisse du taux de natalité : l'accroissement de la demande exerce ainsi une pression sur les ressources disponibles.

— Une classe capitaliste se forme, c'est-à-dire « un groupe d'hommes qui pensent en termes de réinvestissement productif du revenu » (17). Il s'agit de capitalistes privés, dont les profits ont été obtenus dans le commerce ou l'activité financière, ou de « capitalistes d'Etat » déterminés pour une raison ou une autre à créer rapidement du capital sur compte public » (18). Au sein de cette classe capitaliste, se détache, quand les entrepreneurs ne sont pas les capitalistes eux-mêmes, un groupe d'entrepreneurs, animés par une motivation acquisitive et un souci de réussite personnelle et qui emploient à des fins productives les épargnes jusque-là utilisées à des fins improductives (dépenses ostentatoires ou de prestige). Au sein de la société traditionnelle, cette classe capitaliste représente une minorité, un groupe social marginal, dont les conduites sont des « déviances », selon la terminologie des sociologues contemporains, c'est-à-dire des conduites qui s'écartent des conduites prescrites ; elle procède à la définition d'objectifs sociaux nouveaux, qui s'opposent aux valeurs acceptées par la majorité du corps social.

(17) A. Lewis, *The Theory of Economic Growth*, p. 233 sqq.
(18) A. Lewis, *op. cit.*, p. 237.

— L'Etat est le siège d'un conflit entre les autorités qui fondent leur pouvoir sur la tradition et le renforcement des intérêts acquis au sein de l'ordre établi et celles qui désirent prendre appui sur la minorité économique et sociale agissante ; le plus souvent les premières constituent principalement le gouvernement ; les secondes sont plus nombreuses dans l'administration.

Cette analyse peut être illustrée par des exemples très différents. Elle ne convient point seulement aux sociétés d'Europe Occidentale au XVIIe et au XVIIIe siècle, à propos desquelles on a coutume d'évoquer les transformations intellectuelles de la Renaissance et de la Réforme, les transformations sociales qui se traduisent par l'apparition de ces groupes divers que l'on rassemble sous le nom de « bourgeoisie », et les transformations politiques apportées par une rationalisation du pouvoir, qui précèdent la Révolution Industrielle de la fin du XVIIIe siècle (19).

Elle convient tout autant à éclairer la lente évolution de la Société Japonaise qui, dès la fin du XVIIIe siècle, prépare la Révolution Meiji de 1868. La mission du Commodore Perry n'est pas tant le point de départ brutal de la croissance Japonaise, que l'évènement qui joue le rôle de catalyseur à l'égard des tendances nombreuses qui se manifestaient au sein de la Société Japonaise. Dès la fin du XVIIe siècle, une bourgeoisie marchande, enrichie par les échanges par terre et par mer, se concentre dans les villes ; les bourgeois riches acquièrent de grands domaines ; courtiers et prêteurs d'argent édifient de grosses fortunes. Le bouddhisme est supplanté par le confucianisme et par une philosophie rationaliste et utilitaire. Les idées de l'Occident pénètrent au Japon par l'intermédiaire des Hollandais établis à Nagasaki et de leurs écoles ; ils introduisent la médecine et la physique occidentales, les télescopes et les baromètres ; en 1760 se forme la première société commerciale à l'imitation de la Hollande ; quand

(19) L'exemple de la France est particulièrement intéressant. Tocqueville dans *L'Ancien Régime et la Révolution* (1856, p. 176-177) note que : « Environ trente ou quarante ans avant que la Révolution éclate, le spectacle commence à changer ; on croit discerner alors dans toutes les parties du corps social une sorte de tressaillement intérieur qu'on n'avait point remarqué jusque-là... » Les « capitalistes d'Etat », dont parle Lewis, financent sur fonds publics les industries naissantes : entre 1740 et 1780, le Gouvernement donne ou prête 6.800.000 livres aux manufacturiers et aux marchands. Cf. l'intéressante étude de W. O. Henderson : The Genesis of Industrial Revolution in France and Germany in the 18th Century. *Kyklos*, 1956, fasc. 2, p. 190.

Perry arrive, des forges et des fonderies de type occidental ont été construites par les autochtones (20).

La Russie Tsariste évolue, elle aussi, lentement depuis le règne de Pierre le Grand (1682-1725) jusqu'aux années 1860-1880 où l'abolition du servage et ses conséquences amorcent l'essor industriel dont le rythme (8 % par an en moyenne) sera le plus élevé de l'Europe jusqu'en 1913 (21). Après avoir visité l'Europe Occidentale, Pierre le Grand avait fait venir en Russie des experts étrangers, techniciens, mathématiciens, professeurs ; il avait recouru à la taxation, aux monopoles de production, à la confiscation des biens des monastères, contraint les riches commerçants à investir dans les industries naissantes ; son œuvre ne portera ses fruits que bien plus tard, lorsque la libération des serfs fera disparaître l'incompatibilité entre l'existence d'un secteur industriel réclamant de la main-d'œuvre et celle d'un secteur agricole où régnait le servage.

On pourrait multiplier les exemples : ils confirmeraient que dans la phase de préparation du milieu, la société passe « d'un état où la formation du capital et l'introduction des processus modernes de production sont difficiles ou impossibles à une situation où celles-ci apparaissent comme les concomitants naturels de la croissance » (22).

II. — Alors commence la « phase de décollage » de l'économie, à la suite d'événements de nature souvent très diverse (23) ; une

(20) J. Pirenne : *Les Grands Courants de l'Histoire Universelle*, t. III, p. 336-37.

(21) A. Gerschenkron : *Journal of Economic History*, Supplément VII, 1947, p. 156.

(22) B. Hozelitz : op. cit. *American Economic Review*, mai 1957, p. 29.

(23) W. W. Rostow, dans son article cité, donne les dates approximatives suivantes pour les périodes de décollage des principales économies (p. 31).

Grande-Bretagne	1783-1802	Japon	1878-1900
France	1830-1860	Russie	1890-1914
USA	1843-1860	Canada	1896-1914
Allemagne	1850-1873	Suède	1868-1890

J'aurais tendance, pour la France, à choisir comme période de décollage, les années 1840-1870 ; ce sont surtout les années 1850-1870 qui répondent le mieux aux caractéristiques de cette période. Voici, à titre d'illustration, comment évoluent au cours de cette période, le produit national et ses principaux éléments composants :

	1825	1835	1847	1859	1872
		(en millions francs courants)			
Produit National	9.100	10.270	13.586	19.400	22.173
dont					
Produit net de l'activité agricole	4.400	5.200	6.050	8.730	9.540
Produit net de l'activité industrielle	2.350	2.550	3.900	5.800	6.750

(Source : F. Perroux : Prises de vues sur la croissance de l'économie Française, *op. cit.* Tableau II, p. 61).

activité intense conduit en quelques décennies l'économie à un niveau auquel le taux d'accumulation et le taux d'innovation deviendront relativement soutenus et réguliers.

Le stimulant peut être un événement politique (abolition du servage en Russie, ou Révolution Meiji au Japon), une innovation qui déclenche une expansion industrielle en chaîne, l'exploitation de nouvelles terres et de nouvelles ressources (le développement agricole de l'Ouest Américain provoque le boom des chemins de fer des années 1850), l'apparition des débouchés internationaux nouveaux (pour la Suède, par exemple, l'ouverture des marchés Britannique et Français au bois de ce pays en 1860). La croissance industrielle est rapide ; toute une infrastructure de transports se crée ; un puissant appareil bancaire privé ou public est mis en place pour assurer la mobilisation des épargnes ; des entreprises sont créées dans des branches multiples de production. Qu'on songe, par exemple, aux réalisations économiques qui s'accomplissent en France de 1850 à 1870.

La « classe capitaliste » montante s'assure les leviers de commande économique ainsi que le contrôle ou l'appui du pouvoir politique : elle provoque l'investissement des épargnes disponibles, procède au réinvestissement des profits et suscite, le cas échéant, une épargne forcée.

La minorité dirigeante, avec l'aide du pouvoir politique s'efforce de maintenir la stabilité sociale en évitant que les changements économiques et sociaux ne provoquent un effondrement dû au bouleversement des valeurs traditionnelles et des hiérarchies établies. Il est capital que la période de décollage soit une période de « révolution contrôlée » (24), si l'on veut qu'une coopération durable se réalise par la suite entre les groupes sociaux.

En France, à partir de 1852, l'équipe Saint-Simonienne, qui groupe des banquiers comme les frères Péreire, des polytechniciens comme Michel Chevalier et Paul Talabot, des administrateurs comme Haussmann, jouit de la faveur de Napoléon III et peut triompher des résistances au libéralisme économique qui se font jour chez les notables d'origine Orléaniste et les fonctionnaires traditionalistes.

Au Japon, le gouvernement de l'ère Meiji rachète à partir de 1870 les droits féodaux de la noblesse et remet à ses membres

(24) S. Kuznets : Sur la croissance économique des nations modernes, *op. cit.*, p. 241.

des titres d'Etat qui leur serviront soit à fonder des Banques, soit à acheter à partir de 1880 les usines que l'Etat avait créées. Il substitue en 1872 à l'impôt foncier en nature, un impôt en argent qui constituera jusqu'en 1880 la plus grande part des ressources budgétaires affectées au financement des investissements publics.

L'accroissement du taux d'investissement — de 5 % à 10 % ou plus du revenu national (25) —, lié à la réalisation d'innovations majeures, s'accompagne en outre d'une modification de la structure de la population active (migrations des campagnes vers les villes et des emplois agricoles vers les emplois non agricoles) ainsi que d'un accroissement de l'inégalité des revenus.

Le succès de cette « phase de décollage » apparaît cependant devoir être fonction à la fois de la réceptivité du milieu à la croissance — qui dépend des transformations de la période précédente — et du contrôle des tensions sociales que suscitent les transformations rapides de la période de transition. Les problèmes soulevés à l'heure actuelle par le développement des pays sous-développés renforçent ces conclusions. Les difficultés que rencontrent ces pays, en dépit de leurs efforts d'investissement, de leur politique souvent courageuse, du dévouement d'une élite politique et intellectuelle soucieuse de progrès, tiennent en premier lieu à l'inadaptation du milieu social. La grande masse de la population reste, dans la plupart de ces pays, fidèle à ses valeurs traditionnelles, à ses tabous, à ses croyances religieuses qui dominent toutes les activités.

Poussée en même temps à réclamer le niveau de vie des peuples développés, que lui font entrevoir les moyens modernes de diffusion de l'information, elle croit pouvoir dériver directement le bien-être de la pauvreté. Le conflit des valeurs traditionnelles et de l'idéal occidental de productivité est aggravé par l'explosion des passions politiques et des idéologies, que la minorité dirigeante parvient mal à maîtriser ; celle-ci, qui est principalement une intelligentsia, ne peut prendre appui sur une bourgeoisie ou une classe moyenne capable de fournir des cadres économiques ou administratifs (26).

(25) W. W. Rostow : article cité, p. 33. A. Lewis, dans *The Theory of Economic Growth* indique le même ordre de grandeur pour le taux d'investissement (p. 225).

(26) Rapprocher de J. Ben David, la Nouvelle Classe des pays sous-développés, *Esprit*, février 1958, p. 201 et suiv.

Cette situation explique :

1) que l'efficacité des politiques de développement dépende d'une contrainte politique et économique sévère mise en œuvre par l'Etat, dont le but est « d'implanter » l'esprit d'entreprise, de dégager l'épargne nécessaire à l'investissement productif et, le cas échéant, de provoquer une révision radicale et brutale des valeurs sociales : ces méthodes peuvent être employées avec une intensité diverse, mais culminent dans les techniques de développement de type soviétique (27) ;

2) que les investissements étrangers privés de portefeuille soient récitents à l'égard des pays sous-développés ; au XIX[e] siècle et au début du XX[e] siècle, le capital Européen suit les émigrants Européens qui mettent en valeur les « régions d'établissement récent » (28) ; à l'heure actuelle, le capital privé déserte les régions sous-développées, où les prêteurs ne peuvent faire confiance à des emprunteurs qui n'ont point un sens très développé de l'utilisation productive du capital ;

3) que les investissements privés prennent dans ces pays la forme d'investissements directs, et surtout d'investissements liés, visant à réaliser des ensembles d'activités complémentaires par importation de capitaux, de machines et d'hommes ; le capital étranger se surimpose aux pays sous-développés ; il ne s'y intègre pas ;

4) que le succès des politiques d'investissement dans les pays sous-développés ne réside pas seulement dans la concentration des efforts sur les pôles de développement (29), mais avant tout dans la formation d'un milieu économique et humain capable de recevoir et de propager les effets émis par ces pôles.

Que l'on considère le Moyen-Orient ; que l'on y compare la croissance d'Israël, « civilisation occidentale » transplantée en Terre Promise, celle de la Turquie « modernisée » par Kemal

(27) Sur « l'implantation » du développement, cf. A. Bonné : *Studies in Economic Developement*, 1957.

(28) Cf. R. Nurkse : The Problem of International Investiment to-day, in the Light of the nineteenth century experience ; *The Economic Journal*, Déc. 1954.

(29) Sur les pôles de développement, cf. F. Perroux : Note sur la notion de pôle de croissance, *Economie Appliquée*, n° 1-2, 1955 ; l'idée de pôle de développement et les Ensembles industriels en Afrique, *Sentier d'Europe*, 1957, n° 1 ; les pôles de développement et la politique de l'Est, *Politique Etrangère*, 1957, n° 3.

Ataturk et celle des pays musulmans de la région (30) : il n'est point de meilleure façon de comprendre qu'une économie ne peut faire démarrer sa croissance, si les « préconditions » sociales, institutionnelles et humaines de cet essor ne se sont point auparavant instaurées.

III. — Après les décennies où l'économie s'est définitivement orientée vers la croissance, celle-ci tend à devenir cumulative, à condition que le taux d'investissement et le taux d'innovation demeurent suffisants.

Les modèles économiques de croissance des pays développés ne manquent pas pour cette phase. Il ne fait pas de doute qu'ils supposent des structures sociales favorables à l'investissement et à l'innovation. Dans l'important modèle qu'il vient de consacrer à la croissance économique (31), N. Kaldor impute les différences importantes dans le taux de croissance de longue période des diverses économies aux différences de « dynamisme technique » qui s'y manifestent ; celles-ci s'expliquent à leur tour par les facteurs sociaux et institutionnels qui freinent l'adaptation aux nouvelles techniques ainsi que les améliorations et les variations des méthodes de production.

Que la croissance des capitalismes d'Europe Occidentale ait été dûe pour une part à l'existence d'une société où se manifestait une forte propension à l'accumulation productive, il suffit de relire le tableau magistral que Keynes fait de l'Europe à la veille de 1914 dans *les Conséquences Economiques de la Paix* : « L'Europe était organisée socialement et économiquement de manière à assurer l'accumulation maxima du capital... Tandis qu'il y avait une certaine amélioration continue dans les conditions de vie quotidienne de la masse de la population, la société était charpentée de telle sorte qu'une part importante de l'accroissement du revenu fût placée sous le contrôle de la classe qui serait celle qui la consommerait probablement le moins. Les nouveaux riches du XIX[e] siècle n'étaient pas portés à de grandes dépenses et préféraient le pouvoir que leur donnait l'investissement aux plaisirs de la consommation immédiate. En fait, c'était précisément *l'inégalité* de la distribution de la richesse qui avait

(30) J'ai procédé à cette comparaison dans mon article *des Cahiers de Tunisie, op. cit.*, 1953.

(31) *The Economic Journal*, déc. 1957, p. 591, et plus particulièrement p. 618.

rendu possible cette vaste accumulation de richesse fixe et d'améliorations au capital qui distingue cet âge de tous les autres. Ici gît en fait la justification principale du système capitaliste. Si les riches avaient dépensé leurs nouvelles richesses pour leur propre satisfaction, le monde aurait depuis longtemps jugé ce régime intolérable. Mais comme les abeilles, ils épargnaient et accumulaient à l'avantage de toute la communauté parce que les buts qu'ils s'assignaient pour eux-mêmes étaient restreints » (Ed. Anglaise, p. 16).

L'existence d'une classe intermédiaire, qui préfère à un usage souverain et improductif de la richesse, un usage productif, dont les œuvres se soucient moins d'émerveiller que de multiplier les moyens de production, est le facteur social déterminant de la croissance, dont l'absence est cruellement ressentie dans les systèmes sociaux à deux classes qui caractérisent aujourd'hui les pays sous-développés.

Mais cette classe intermédiaire est celle où se réalise le mieux la différenciation des fonctions économiques favorables à la croissance, qui contribue le mieux au développement d'unités économiques et politiques impersonnelles, au sein desquelles les propriétaires, les directeurs, les salariés, les chefs politiques tiennent des rôles bien définis, en fonction de leur compétence et non de leur lignage, et servent les intérêts des organisations auxquelles ils participent (32). De ce point de vue, il est intéressant de suivre l'évolution qui, dans les sociétés capitalistes, a mené du réinvestissement des profits dans l'entreprise individuelle à l'autofinancement dans les entreprises sociétaires contemporaines.

C'est dans les économies évoluées que les liens entre l'accumulation et l'innovation sont décisifs. Mais ici encore, le montant de l'innovation et la propagation de l'innovation sont liés aux structures sociales :

— structures par âge de la population, une population vieillie étant moins favorable à la création et à la nouveauté ;

— importance des « entreprises familiales » où les « fils et les gendres » cherchent davantage à tenir leur rang qu'à favoriser l'apparition de combinaisons nouvelles plus efficaces ;

— faible mobilité sociale, qui diminue les occasions de chance

(32) Cf. S. Kuznets, article cité de l'*Economie Appliquée*, août-sept. 1957.

et de prestige que pourraient saisir les innovateurs et les hommes de talent ;

— système de valeurs qui exprime une « féodalisation » de la bourgeoisie et ressuscite une stratification sociale quasi héréditaire au lieu de mettre l'accent sur l'accomplissement personnel.

Le double rôle de l'innovation qui est, dans une économie évoluée, de compenser l'accroissement du stock de capital et d'ouvrir à la croissance des voies nouvelles en dehors de celles où les intérêts sont cristallisés et puissants, risque ainsi d'être compromis. C'est par l'innovation que s'établit peut-être le mieux le lien entre le ralentissement du taux de croissance économique, ou la stagnation de l'économie (33), et les caractères principaux des structures sociales.

Nous avons tenté de rechercher les points d'insertion de l'influence des structures sociales sur la croissance économique, au cours des diverses phases d'un processus de croissance. Peut-on généraliser les résultats de cette recherche et découvrir des types de structures sociales compatibles avec la croissance économique ?

II

Une question préliminaire se présente ici : nous avons raisonné sur une croissance économique de type occidental ; est-ce le seul type de croissance économique concevable ? Le problème serait, en théorie, intéressant à discuter ; en fait, le monde entier, à notre époque, assigne à tort ou à raison à la productivité économique une place élevée dans la hiérarchie des valeurs ; toutes les sociétés aspirent à devenir, comme les sociétés occidentales, des sociétés industrielles ; la différence qui les sépare, ne concerne pas la productivité en tant que valeur, mais les moyens

(33) Rappelons que Mrs Robinson, dans *The Accumulation of Capital*, distingue quatre causes économiques de stagnation : la pauvreté technique ; la satiété ; les défauts dans le mécanisme financier et monétaire ; la consommation des profits. Pour une liaison du monopole et de la stagnation, cf. E. D. Domar : Investment, Losses and Monopolies, dans *Essays in Honor of Alvin Hansen*, New-York, 1948.

On rapprochera de l'analyse présentée au texte, l'étude de R. E. Cameron : Profit, Croissance et Stagnation en France au XIXe siècle dans *Economie Appliquée*, avril-septembre 1957, p. 409 sqq.

Cf. enfin J. M. Jeanneney : *Forces et Faiblesses de l'économie Française*, ch. VIII (Les structures). A. Colin, 1956.

de la promouvoir et de la réaliser avec le plus d'efficacité : c'est ainsi, par exemple, que l'opposition qui semble si profonde entre les Etats-Unis et l'Union Soviétique n'est pas une opposition sur l'objectif, mais sur les modes d'organisation économique et sociale (34). Ce n'est donc pas une position trop arbitraire que de rechercher la compatibilité entre le type occidental de croissance économique et les types de structures sociales que l'on peut abstraire de la réalité observable.

Pour définir ces types, nous aurons de nouveau recours aux travaux de l'éminent sociologue Américain Talcott Parsons, notamment à l'un de ses plus importants ouvrages : *The Social System* (1951). Parsons propose la définition suivante d'un système social : « un système social consiste en une pluralité d'acteurs individuels inclus dans un processus d'interaction qui se déroule dans une situation affectée de propriétés physiques. Ces acteurs sont motivés selon une tendance à rechercher un optimum de satisfaction et leur situation leur est définie et médiatisée par un système de symboles, organisés par la culture à laquelle ils participent » (35).

Les acteurs se comportent les uns à l'égard des autres selon des schémas cohérents et stables : les *rôles sociaux*, qui sont des systèmes de relations liant ceux qui les exécutent à ceux pour lesquels ils sont exécutés. Ils sont guidés par des *motivations*, qui ne se confondent pas avec les valeurs et les symboles qui constituent la « culture », commune à tous les membres de la société.

Tout acteur en situation est placé en face de dilemmes fondamentaux, de systèmes d'alternatives, dont il doit choisir l'un des termes :

a) Les deux premiers dilemmes concernent la détermination des attitudes de l'acteur à l'égard des autres acteurs : c'est le dilemme *affectivité* contre *neutralité affective* et le dilemme *spé-*

(34) Ce point a été justement souligné par Talcott Parsons : Some Reflections on the institutional Framework of Economic Development, dans *The Challenge of Development* : *A Symposium* (Jérusalem, 26-27 juin 1957) miméographié. On se reportera également aux cours de sociologie consacrés par R. Azon au développement de la société industrielle (SEDES. Paris).

(35) Outre l'ouvrage cité au texte et *Economy and Society*, précédemment cité, on se reportera à « *Eléments pour une sociologie de l'Action* » (Plon, 1955), avec une remarquable introduction de M. François Bourricaud. Nous avons adopté, pour les termes techniques, la traduction proposée par M. Bourricaud. Cf. aussi B. F. Hozelitz : Social Structure and Economic Growth ; *Economia Internazionale*, août 1953.

cificité contre *diffusion* des objets sociaux (un exemple de ce second dilemme : nos obligations à l'égard du percepteur sont précises et spécifiques ; nos relations avec les membres proches de notre famille nous engagent entièrement).

b) Deux autres dilemmes concernent l'organisation des objets sociaux les uns à l'égard des autres et les uns et les autres à l'égard des motivations de l'acteur, la situation ou la classification de ces objets :

— l'objet social peut avoir une signification *universaliste,* c'est-à-dire tirer sa signification de propriétés générales indépendantes de ses relations particulières avec l'acteur, ou avoir une signification *particulariste,* c'est-à-dire tirer cette signification de propriétés dérivant de ses relations avec l'acteur lui-même.

— L'objet social peut avoir une signification dépendant de *qualités* qui lui sont *attribuées* sans référence à ses réalisations ou dépendant de ses *accomplissements* en relation avec un certain but ou un certain intérêt.

c) Le dernier dilemme concerne le système d'interaction social : l'action peut être *orientée* vers la collectivité ou vers l'acteur lui-même.

Les « variables » qui commandent l'action dans un système social peuvent donc se ramener à cinq dichotomies : affectivité-neutralité affective ; spécificité-diffusion ; universalisme-particularisme ; qualité-accomplissement (ou attribution-accomplissement) ; orientation vers la collectivité-orientation vers soi.

L'intégration des systèmes sociaux s'effectue au niveau des valeurs ultimes par l'adhésion auxquelles les acteurs se sentent unis. Cette intégration peut se décrire par la combinaison des deux variables : universalisme-particularisme, et attribution-accomplissement.

Parsons est ainsi conduit à distinguer quatre types idéaux de structures sociales selon la prédominance de ces variables ; les traits qui les caractérisent permettent de comprendre pourquoi ils sont diversement favorables à la croissance économique.

1) *Le type Universalisme-Accomplissement* est celui duquel se rapproche le plus la société des Etats-Unis.

Les buts vers lesquels sont orientées les actions des individus et des collectivités (firmes par exemple, sont divers, de forme

spécifique, de nature empirique et sont sujets à changement et à extension. Ce pluralisme de buts est le fait capital.

Les actions des individus et des collectivités sont évaluées selon leur contribution propre à l'accomplissement de buts spécifiques et appréciées en fonction de critères universalistes, c'est-à-dire de règles abstraites indépendantes de liens personnels.

Le *status* (la position) des individus et des groupes dans la société dépend de leur rôle et de leur profession, ainsi que de leur capacité d'atteindre un but spécifique.

Le système d'emplois est d'une part indépendant du système de parenté, mais dépendant de la compétence du candidat définie par des conditions déterminées et applicables sans référence à sa personne ; le système de parenté est d'ailleurs représenté par un type de famille conjugal, c'est-à-dire indépendante à l'égard des familles respectives des époux, ce qui renforce la mobilité de la main-d'œuvre. Les liens sont d'autre part coupés entre unités de production et unités familiales, ce qui facilite l'application de critères universalistes dans l'ordre professionnel. Enfin, le système d'emplois est soumis à différenciation croissance, ce qui accroît la spécificité des objets sociaux.

Le système des classes est largement ouvert ; la mobilité sociale verticale y est étendue ; elle est renforcée par l'importance attachée aux diverses formes d'autonomie de l'individu.

Enfin, l'Etat est développé, mais son rôle est limité par la faiblesse des buts collectifs spécifiques à promouvoir : la société est individualiste et anti-autoritaire.

2) *Le type Universalisme-Attribution* serait assez bien illustré par la société Allemande avant le Nazisme, par la Société Japonaise et dans une certaine mesure par la société Soviétique.

Les buts des acteurs sociaux sont orientés vers la collectivité et vers la réalisation des idéaux de cette collectivité. L'Etat tire sa puissance de ce qu'il est l'organe par lequel se réalise ou se maintient le système des valeurs collectives : la société est collectiviste et autoritaire. Individus et collectivités sont jugés moins à leurs accomplissements spécifiques qu'en fonction de leur status, dont l'appartenance à un groupe constitue la base attributive.

Le système d'emplois est séparé du système de parenté et soumis à différenciation.

La mobilité sociale verticale est limitée par la tendance à attribuer à chaque unité indivuelle une place déterminée dans le système social et par la faible importance attachée aux diverses formes d'autonomie.

3) *Le type Particularisme-Accomplissement* a pour référence historique la Chine Classique. Il n'existe dans une société de ce type qu'un faible accord sur un idéal général, tel que l'efficience.

Les valeurs collectives, autoritaires et traditionnalistes l'emportent sur les buts individuels. L'accomplissement y est pris en considération, mais il consiste à atteindre une certaine position dans une structure hiérarchique plutôt qu'à réaliser des tâches spécifiques. Le système d'emplois est subordonné au système de parenté et il est peu différencié.

L'autorité de l'Etat y est traditionnelle et celui-ci absorbe dans son service les membres potentiels d'une élite qui pourrait faire prédominer les valeurs universalistes et individualistes.

4) *Le type Particularisme-Attribution* peut aider à comprendre les Sociétés d'Amérique Latine et, sans doute aussi, la plupart des sociétés des pays sous-développés.

Les buts des actions sont déterminés en fonction de la parenté de la communauté locale qui sont les noyaux de l'organisation sociale.

Les actions des individus et les collectivités sont évaluées en fonction des qualités attribuées à des acteurs sur la base de la tradition et non de l'accomplissement.

Leur status dépend de leur position traditionnelle dans la société. Le système des emplois est lié au système de parenté et n'est pas différencié. Le système des classes sociales est dépourvu de toute mobilité verticale. L'Etat est autoritaire et n'a d'autre fonction que de préserver la stabilité toute relative du système social.

Si nous admettons, comme il est plausible de la faire, que la croissance économique suppose :

— un idéal d'efficience dans la réalisation d'objectifs spécifiques, liés à la réalisation de valeurs matérielles ;

— la reconnaissance des accomplissements individuels comme base des status et comme mesure des rémunérations ;

— un système d'emplois différenciés, fondé sur une définition

universaliste de l'égalité de chances plus que sur un système de parenté ou d'aptitudes héréditaires ;

— un système de classes ouvert, caractérisé par une large mobilité sociale ;

— le libre exercice des formes diverses d'autonomie individuelle ;

nous pouvons avancer que les types de structures sociales les plus favorables à la croissance sont le premier (Universalisme-Accomplissement) et le second (Universalisme-Attribution), quoi qu'à un degré moindre ; qu'en revanche, le troisième et surtout le quatrière type contiennent les freins les plus puissants à la croissance.

Les types idéaux précédemment élaborés ne peuvent évidemment servir qu'à guider des enquêtes particulières et à spécifier les problèmes propres aux diverses sociétés. Ils peuvent permettre aussi de prendre une première mesure des difficultés qui, dans les sociétés sous-développées, peuvent compromettre une politique économique de développement.

De ce dernier point de vue, dont l'actualité et l'importance sont évidentes, deux possibilités s'offrent : l'utilisation d'une industrialisation massive, destinée à bouleverser les valeurs traditionnelles et les hiérarchies établies, et assortie d'une contrainte d'autant plus intense que l'adaptation spontanée sera plus lente ; ou bien, l'adoption d'un plan de développement économique et humain, reposant sur la formation d'élites et sur la persuasion, tentant d'utiliser les institutions existantes à des fins d'évolution, de favoriser les déviances dans des groupes jouissant déjà d'un certain prestige dans la société traditionnelle. Le choix est politique. Mais quel qu'il puisse être, il témoignera que la croissance économique est inséparable d'une transformation des structures sociales et que celle-ci ne peut s'accomplir en un temps aussi bref qu'on le souhaiterait (36).

***

Du sujet si ample que nous avions à examiner, nous sommes conscient de n'avoir considéré que quelques aspects et d'avoir soulevé plus de questions que résolu de problèmes. Nous nous

(36) Sur la résistance des structures sociales, cf. J. Lhomme, « Structures Economiques et structures sociales ». *Revue Economique*, sept. 1956.

sommes borné à considérer la croissance économique comme une dialectique de l'accumulation et de l'innovation et à envisager cette dialectique, au cours d'un processus de croissance, dans ses relations avec les structures sociales. Il ressort de cette analyse que l'économiste doit prendre conscience des limites de ses propres modèles de croissance, qui tiennent du caractère multidimensionnel de ce phénomène. Il semble d'autre part, que le principe de l'interaction des structures économiques et sociales au cours d'un processus de croissance puisse constituer un appareil d'analyse intéressant et aider à déterminer les incompatibilités de structure qui peuvent s'y manifester. Mais le domaine qu'il faut prospecter est immense.

Il est bon que les économistes aient les yeux ouverts au-delà des frontières de leur discipline. Mais s'il est vrai que la croissance est un thème-carrefour, il est souhaitable qu'ils ne négligent point le propre champ de leurs investigations et qu'ils veillent à améliorer leur contribution à l'étude de la croissance.

L'un des meilleurs théoriciens de la croissance, Evsey D. Domar, écrivait récemment que cette théorie est « en bref, une tâche pour des sages ». Qui ne souhaiterait être un sage ? Mais je me prends à évoquer un passage des *Essais de Persuasion* de Keynes : « Si les économistes parvenaient à se cantonner dans le rôle d'hommes modestes et compétents sur le même plan que les dentistes, ce serait merveilleux ! » (37). Tant il est vrai qu'il est difficile d'être un sage !

Raymond BARRE.

18 mars 1958.

(37) La citation de Domar est extraite des *Essays*, op. cit., p. 12. Le texte de Keynes est tiré des « Perspectives Economiques pour nos petits enfants », dans *Essais de Persuasion* (trad. française, Gallimard, p. 274).

STRUCTURES SOCIALES ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE SOUS LES RÉGIMES SOCIALISTES-COLLECTIVISTES*

SOMMAIRE

I. **Remarques préliminaires** sur la « croissance économique » et les méthodes de son étude.

II. **Les structures sociales et économiques caractérisant le régime socialiste-collectiviste.**

1. Principes de base.
2. La population et la structure sociale.
3. Les problèmes posés par l'évolution économique.

III. **La croissance économique et les régimes socialistes-collectivistes.**

1. La position du problème.
2. Les éléments et facteurs de la croissance.
3. Le phénomène de la croissance économique dans son ensemble : observations finales.

I. — REMARQUES PRÉLIMINAIRES SUR LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET LES MÉTHODES DE SON ÉTUDE

Sans vouloir refaire une théorie de la croissance économique, il est néanmoins nécessaire au début de cet exposé de rappeler quelques notions de base, car c'est au départ de celles-ci que nous procéderons dans la suite à l'examen de ce problème sous les régimes socialistes-collectivistes.

Une définition rigoureuse du terme de « croissance économique », un nouveau venu dans la langue des économistes, n'est guère possible, comme l'a démontré un spécialiste en la matière, M. Fourastié (1). C'est pourquoi il définit ce terme par ses fonctions et ses manifestations ; méthode à laquelle nous nous rallions dans la suite. On trouve une conception semblable notamment chez des économistes anglais (2).

* Rapport au Congrès des Economistes de Langue française. Paris, juin 1958.

1. V. Fourastié, *Croissance économique*, dans Dictionnaire des Sciences économiques, Paris, 1956, I, p. 354-57.

2. Cf. Bauer et Yamey, *The economics of Under-developed Countries*, Nisbet & Co, London, 1957, v. p. 28 :
« Economic development is the result of a combination of social, cultural, political and economic changes which in turn brings further change. »

On peut affirmer, sans être contredit, que les deux forces motrices du développement économique sont constituées par l'élément population d'une part et l'élément capital, au sens plus large du terme, d'autre part.

L'accroissement de la population et les modifications dans sa structure fonctionnelle dans la société développent la consommation, but final de toute l'activité économique humaine.

L'accumulation de moyens financiers par l'épargne ou les excédents de la production servent aux investissements qui représentent l'énergie nécessaire aux développements économiques. L'élément central qui fournit l'essence nourricière de la marche en avant du moteur économique, c'est la création d'un produit supplémentaire dans l'économie nationale. Ce produit supplémentaire est issu de l'exploitation des entreprises d'une façon rentable. Il s'agit, en fait, de la création de valeurs économiques nouvelles, supplémentaires, création qui aboutit à la formation des capitaux nécessaires à la croissance économique.

Tout en faisant une réserve en nous basant sur le principe de l'interdépendance des phénomènes économiques, nous voudrions préciser ce qui a été dit plus haut d'une façon lapidaire et générale, en décomposant quelques éléments essentiels de la croissance économique. Nous avons déjà présenté ci-dessus la population et les capitaux comme éléments essentiels du développement économique.

Voici les phénomènes centraux qui en découlent :

1. La formation de l'épargne individuelle ou collective.
2. La production nationale.
3. La constitution du revenu national.

1. Le point essentiel de la croissance économique est, avons-nous dit, la création de valeurs économiques nouvelles. Celle-ci trouve son expression dans la formation de l'épargne. Sur le plan national, l'épargne est le fait tant des corporations publiques que des entreprises ; elle constitue sous cet angle de vue, dès sa formation, une épargne collective. Par ailleurs, le surplus des revenus de la masse des particuliers, représentant au départ l'épargne individuelle, va rejoindre finalement, surtout selon certaines formes de placement, l'épargne nationale.

2. Certes, la production nationale, comprenant toutes les entreprises publiques ou privées des industries, de l'agriculture, etc.,

a-t-elle pour fonction de couvrir les besoins de la population. Cependant, c'est surtout d'elle que dépend la création du produit social supplémentaire, élément essentiel de l'épargne nationale qui doit assurer par des investissements à l'intérieur ou en dehors des entreprises la croissance économique (1).

Le problème de la rentabilité des entreprises est donc primordial. Or la rentabilité se présente sous deux aspects. D'abord celui de la productivité du travail représentant le rapport entre le nombre des ouvriers engagés dans la production et son rendement ; ensuite sous l'aspect financier, celui du bénéfice individuel ou social que peut produire une entreprise. Il y a lieu d'évoquer ici en marge de ce problème de la rentabilité celui du progrès technique jouant un rôle énorme pour la croissance économique. Mais ce qu'il faut surtout retenir de la rentabilité par rapport à cette dernière, c'est que de la rentabilité dépend la possibilité de créer par la voie de la production nationale, l'accumulation des capitaux nécessaires au développement constant de l'économie.

Si le revenu national est certainement représentatif du progrès économique il contribue également, comme corollaire des deux facteurs prénommés, à favoriser le développement économique en agissant comme accélérateur sur les deux forces motrices que sont la consommation et les investissements.

La mise en évidence de ces « notions de base » nous paraît nécessaire, car de la conception que nous en avons dépend l'analyse à laquelle nous allons procéder pour examiner le phénomène de la croissance économique sous un régime social particulier.

Il faut, du reste, encore dire ce que nous devons penser du cadre général dans lequel se place notre examen de la croissance économique, celui des « structures sociales ».

Certains économistes, dont Colin Clark, ont démontré, d'une part la division de la population active en trois secteurs : le primaire, le secondaire et le tertiaire et d'autre part, le lien qui existe entre ceux-ci et le développement économique. En faisant usage du principe de l'interdépendance des phénomènes économiques, on peut affirmer que l'accroissement du tertiaire est à la fois l'effet et la cause de la croissance d'une économie. Mais la subdivision de la population productive en secteurs ne suffit pas,

1. Cf. pour ces problèmes d'une façon générale Pierre Dieterlen, *L'investissement* Libr. M. Rivière et Cie, Paris, V. notamment p. 33.

à elle seule, ni à expliquer le développement économique, ni à caractériser les « structures sociales ». Il faut considérer ces dernières dans un sens beaucoup plus large.

Il y a tout d'abord, les conséquences sociales de ce qu'on pourrait appeler le « régime économique » en se référant à la terminologie marxiste. Cela ne veut pas dire, et nous le verrons plus tard, que sous des régimes socialistes actuellement existants les phénomènes de différenciation sociale aient disparu. Néanmoins, au moins théoriquement, la « structure sociale » se présente au départ différemment selon les « régimes économiques ».

Si la « structure sociale » ne s'identifie pas avec les subdivisions de Colin Clark, il n'en reste pas moins que la composition professionnelle de la population à différents stades de l'évolution historique d'une société joue un rôle important pour le problème que nous examinons. D'autres caractéristiques encore doivent servir à définir les « structures sociales ».

Comme pour d'autres « notions de base », il ne pouvait s'agir pour nous d'esquisser ici une théorie des « structures sociales ». En relevant certains aspects de ces structures, nous avons simplement attiré l'attention sur des faits auxquels nous aurons à recourir dans la suite.

Il convient de faire encore une remarque préalable au point de vue méthodologique. Il nous incombe d'examiner le phénomène de la croissance économique sous des régimes socialistes-collectivistes. Il existe de nos jours, non sans profit pour la science économique, des pays qui ont réalisé ou sont en voie de construire ce qu'ils appellent le socialisme ou même le communisme. C'est en tirant de la documentation de ces pays qu'on peut donc travailler sur des faits. Il convient toutefois de faire observer que cette documentation n'est pas toujours complète et accessible.

On ne nous en voudra pas de nous prévaloir essentiellement de la documentation originale que peut nous fournir l'U.R. S.S. et en second lieu seulement de celle tirée des pays qui sont ses imitateurs en matière de « socialisme ». Il y a pour agir ainsi en premier lieu une raison objective. Les observations à faire en Union soviétique peuvent se baser sur une période bien plus longue que pour d'autres pays du même camp (1). Il y a pour

1. Pour plus de simplicité nous donnons les titres des publications russes et des articles en traduction française.

nous aussi une raison subjective ; alors que l'auteur possède la langue russe et peut travailler ainsi sur des documents originaux, il aurait quelque peine ou ne pourrait pas du tout utiliser la littérature originale en d'autres idiomes propres à ces pays. Du reste, il est juste de relever qu'il existe au sujet de ceux-ci un remarquable ouvrage de M. Marczewski (1) auquel nous nous référons ultérieurement à plusieurs reprises.

Nos observations se basent donc primairement sur l'expérience soviétique et en second lieu seulement sur des faits analogues des « démocraties populaires » qui ne font généralement que renforcer les conclusions concernant l'U.R.S.S. Il y a lieu d'accorder une place spéciale à la Yougoslavie, qui, il y a quelques années, a abandonné la stricte observance du modèle soviétique pour essayer de suivre sa propre voie dans la construction du socialisme. Jusqu'à ce changement de direction les choses s'y passaient à peu près comme dans les autres pays dit du camp communiste. Dès lors la « variante » yougoslave, comme l'appelle Marczewski, fournit néanmoins des observations qui restent assez proches des constatations faites pour les régimes de stricte obédience marxiste-léniniste. Néanmoins, par souci de précision, lorsque nous faisons usage de faits yougoslaves, nous l'indiquons expressément. Rappelons, en passant, que la philosophie du régime yougoslave réside dans la gestion autonome des entreprises et une libre concurrence entre celles-ci ; le régime se veut davantage coopératiste qu'étatiste, tout en maintenant la direction de l'Etat par un seul parti omnipotent et omniprésent (2).

Enfin encore une remarque. En travaillant en pleine actualité, tout en se basant sur l'observation des faits, on peut difficilement prétendre faire œuvre scientifique définitive. Il s'agit plutôt d'une contribution partielle et momentanée à l'étude de certains phénomènes. Au cours de cette étude on cherchera notamment à confronter les idées du socialisme marxiste-léniniste avec les faits observés.

On a sans doute déjà remarqué que la ligne directrice de notre

1. *Planification et croissance économique des démocraties populaires*, t. I et II, Presses Universitaires de France, Paris, 1956.

2. Pour la documentation sur le système économico-social yougoslave et son évolution, on consultera en particulier les fascicules de la revue bimestrielle « Questions actuelles du socialisme », éditée à Paris par l'Agence yougoslave d'information. Il faut aussi mentionner comme document général le rapport « Economic development programme of Jugoslavia for 1955 to 1959 », de la *Commission économique pour l'Europe de l'ONU*, à Genève, 1956.

travail consistera donc à examiner le cas particulier des régimes socialistes par rapport à des idées générales en matière de croissance économique. Cet examen des deux termes du problème : régime socialiste et croissance économique, doit être encore placé, à notre avis, dans un cadre plus général. La « croissance » présente seulement un des phénomènes essentiels de la dynamique économique. On ne peut l'isoler sans inconvénient de tous ceux qui forment la conjoncture (1). Aussi, lorsqu'il s'agit d'étudier ce phénomène de la « croissance économique », dans le cas d'un régime économique particulier, le socialiste, faut-il encore avoir présent à l'esprit quelles en sont les « structures sociales » et comment se manifestent dans ce régime d'autres phénomènes économiques essentiels. Autrement dit, il faut rechercher les conditions générales de l'équilibre économique sous ce régime.

LES STRUCTURES SOCIALES ET ÉCONOMIQUES CARACTÉRISANT LE RÉGIME SOCIALISTE-COLLECTIVISTE

1. Principes de base

Conformément à la méthode que nous venons d'esquisser, préalablement à l'examen du problème de la croissance économique proprement dit, il nous incombe de présenter tout d'abord la structure sociale et économique générale des systèmes socialistes-collectivistes. Pour ce faire, le meilleur point de départ est d'en fixer rapidement l'aspect essentiel, selon les principes qu'on trouve constamment évoqués par les doctrinaires et praticiens du marxisme-léninisme. Quels sont-ils ? L'idée capitale du système réside dans le principe suivant.

Selon la pensée du chef de l'école, on admet que le changement révolutionnaire du régime économique, aboutissant à la nationalisation des moyens de production, a modifié dans leur essence tous les rapports sociaux et économiques dans la société humaine. On attribue à ce changement l'effet d'une espèce de mutation générale de la matière sociale.

1. V. d'une façon générale, J. Akerman, *Structures et cycles économiques*, t. I Paris, Presses Universitaires de France, 1955.

La suppression de la fameuse « exploitation de l'homme par l'homme », inhérente au mode de production capitaliste, doit par sa vertu même rendre inexistantes les « contradictions » dans les relations entre différentes branches économiques.

Les lois et institutions économiques, même si elles présentent des analogies, surtout dans leurs appellations, avec des phénomènes semblables sous un régime « capitaliste » sont censés être d'essence totalement différente.

L'autre principe du crédo marxiste-léniniste se présente comme suit :

Le Changement de régime économique a aussi amené un changement radical dans la direction et l'orientation de l'économie. Sous le « capitalisme » l'économie est anarchique, sous le socialisme tout est harmonisé par le Plan. Le Plan économique, comprenant tous les secteurs de la vie économique en assure automatiquement la marche en avant.

Pour se persuader que telles sont les positions dogmatiques du marxisme-léninisme, il suffit de consulter le « Manuel d'Economie Politique » compilé par l'Institut de l'économie de l'Académie des Sciences de l'U.R.S.S., qui constitue en quelque sorte la quintessence de la science économique socialiste, selon l'observance soviétique.

Il s'agit de savoir maintenant comment se présente l'évolution sociale et économique dans le concret sous les régimes socialistes-collectivistes existants.

2. La population et la structure de base

L'industrialisation est un article de foi de la construction de la société socialiste. Il ne s'agit pas, en effet, d'une méthode de développement économique, mais surtout d'un moyen d'arriver à une modification fondamentale de la structure sociale. Pour le moment nous voulons examiner ce dernier aspect de la question. Voyons tout d'abord de quelle façon la révolution socialiste d'octobre 1917 a changé la structure en classes de l'U.R.S.S. (respectivement de la Russie) (1).

(1) Annuaire statistique, *L'économie nationale de l'U. R. S. S. en* 1956, Moscou, 1957, p. 19.

en %	1913	1929	1939	1955
Ouvriers et employés.................	17,0	17,6	36,2	58,3
Paysans kolkhoziens et artisans-coopérateurs	—	2,9	57,9	41,2
Paysans individuels et artisans « libres »........................	66,7	74,9	5,9	0,5
Propriétaires terriens, grande et petite bourgeoisie, commerçants et paysans « koulaks »	16,3	4,6	—	—
	100	100	100	100

Il résulte de ces données un fait auquel on pouvait s'attendre. C'est la disparition de la classe « exploitante » bourgeoise qui est remplacée par des salariés de l'économie d'Etat et les paysans kolkhoziens. Sans vouloir encore toucher à la structure professionnelle de la population de l'U.R.S.S., disons que cette statistique ne donne pas non plus une réponse satisfaisante à la question des « classes » dans une société socialiste en marche vers le communisme. Selon la doctrine officielle du marxisme-léniniste dans la société socialiste les différences, et par conséquent les antagonismes, de classe étant supprimées, ne subsistent momentanément que des différences de « fonction sociale » (par exemple « ouvriers industriels » et « agriculteurs »), différences qui s'atténuent ou disparaîtront sous le régime communiste accompli. Toutefois à regarder les choses de plus près, on est obligé de constater que les différences de fonction sociale tendant à créer dès maintenant des « groupes sociaux » hiérarchisés (pour ne pas dire « classes ») dont l'importance relative peut être difficilement exprimée en statistiques. Ce problème a été récemment mis en évidence par le Yougoslave Milovan Djilas dans un ouvrage dont les conclusions ne peuvent qu'être partagées par ceux qui ont pu faire des observations sur place dans les Etats communistes (1).

Ces observations ne présentent pas seulement un intérêt sociologique, mais constituent aussi une face du problème de la population sous l'angle de vue du développement économique. Nous y reviendrons encore. Pour l'instant, examinons comment se présente la composition professionnelle de la population de l'U.R.S.S. (respectivement de la Russie) :

(1) Milovan Djilas, *La nouvelle classe dirigeante*, texte français d'André Prudhommeaux « Tribune libre », Plon, Paris, 1957.

en %	1913	1937	1956
Industrie et constructions	9	24	31
Agriculture et sylviculture	75	56	43
Transports et communications	2	5	6
Commerce et distribution	9	4	5
Instruction et services de santé	1	5	9
Administrations publiques, coopératives, sociales, etc.	4	6	6
	100	100	100

Au départ de ces statistiques, il est possible de présenter approximativement la répartition de la population soviétique dans les secteurs rendus fameux par Colin Clark. Tout en le faisant, établissons la comparaison pour la même répartition dans quelques autres pays pour lesquels nous avons des chiffres sous la main (1).

Pays Années	U. R. S. S. 1955	U. S. A. 1950	France 1946	Suisse 1950
Secteurs :				
Primaire	43	14	36	17
Secondaire	31	33	32	46
Tertiaire	26	53	32	37

Ces chiffres sont plutôt favorables à l'U.R.S.S. en ce qui concerne l'accroissement du tertiaire puisque les statistiques utilisées pour elle sont les plus récentes.

Pour le fameux « tertiaire », l'U.R.S.S. se trouve donc assez loin d'avoir rattrapé le modèle qu'elle désire « égaler et dépasser », selon l'expression consacrée des stratèges économiques de Moscou.

Si l'on admet que la prédominence du tertiaire est un signe de maturité économique, la composition de la population en Russie soviétique indique un état de sous-développement dont nous devrons tenir compte par la suite, pour l'appréciation du phénomène de la croissance économique.

On peut émettre l'hypothèse que le progrès économique véritable ne sera acquis que lorsque la structure de base de la popu-

1. Chiffres tirés de l'article très documenté de M. le Prof. Pierre Jaccard, « Les thèses de Petty-Fisher-Clark-Fourastié sur les conditions du progrès économique et social », dans *Revue économique et sociale*, Lausanne, octobre 1953.

lation aura été orientée dans le sens de l'accroissement non seulement du secteur secondaire (industrie), par rapport au primaire (agriculture), mais surtout du secteur tertiaire.

Il y a lieu de faire remarquer qu'un raisonnement semblable peut être tenu également avec quelques rectifications ou variantes pour d'autres pays que ceux du camp communiste.

Pour cette question de la situation et du rôle du « tertiaire » dans une économie, il nous paraît utile de faire la remarque suivante que nous faisons à propos de l'U.R.S.S. mais qui pourrait aussi être retenue « mutatandis mutandis » pour des pays en dehors des régimes socialo-communistes. La voici :

Au sein même des deux autres secteurs que le tertiaire, surtout au sein du secondaire, il se développe un « tertiaire », dont l'élargissement indique le progrès technique et le développement économique consécutif à celui-ci. Il s'agit de services administratifs, commerciaux, de recherches techniques, etc., qui abritent un nombre toujours plus grand de personnes vouées à un travail qui est plus près de la fonction du tertiaire dans la société que du secondaire.

Or, en Russie soviétique en particulier ce phénomène s'observe aussi. L'augmentation proportionnellement plus forte que dans les pays occidentaux des cadres techniques dont les Soviétiques ne sont, du reste, pas peu fiers, peut être, en effet, diversement interprétée (1).

L'augmentation de la consommation étant le pôle final de la croissance économique, le problème du niveau de vie joue un rôle important. Il n'est pas niable que dans n'importe quelle société il y a à l'intérieur de celle-ci une hiérarchisation des besoins dépendant d'une hiérarchisation des revenus. Il n'est donc pas indifférent de constater qu'une reconstitution de groupes sociaux dirigeants, à laquelle il a été fait allusion ci-dessus, dans les pays du socialisme marxiste-léniniste, soit à retenir comme élément non à dédaigner pour l'appréciation des chances de progrès économique sous ce régime. (Nous n'avons pas à nous préoccuper de savoir à quel point une telle affirmation constitue une attitude déviationniste par rapport à la doctrine officielle !)

Il y a notamment la question des besoins primaires, secon-

1. Cf. statistiques du Recueil « L'économie nationale de l'U. R. S. S. pour 1956 », notamment p. 208 et suiv.

daires et tertiaires caractérisant la consommation qui sont satisfaits différemment selon les structures sociales (1).

3. Les problèmes posés par l'évolution économique

Comme la croissance économique est liée, dans notre esprit, à l'évolution générale de la conjoncture, nous ne saurions aborder l'examen du problème particulier sous les régimes socialo-communistes, sans évoquer au moins sommairement le cadre économique général dans lequel il se pose. Nous avons retenu, dans le premier paragraphe de ce chapitre, deux principes essentiels, selon lesquels la vie économique devrait nécessairement s'accomplir dans une société constituée selon la doctrine marxiste-léniniste. Il en résulte le tableau quasi idyllique suivant : Une économie monolithique, qui évolue sans cesse, et sans les contradictions inhérant au capitalisme, vers le progrès économique. S'il se produit des phénomènes qui rappellent étrangement ceux qu'on observe sous d'autres régimes que le socialo-communiste cela ne peut quêtre une apparence trompeuse. Nous nous permettons de confronter ces affirmations avec une brève analyse des faits (2).

Voyons donc quelques problèmes qui se posent dans le circuit économique dominé par l'Etat collectiviste.

Le point de départ nécessaire de nos considérations dans ce domaine doit être la production (C'est, du reste, par ce point de départ que se distingue le régime économique du Plan d'Etat socialiste du régime de libre entreprise qui doit régler ses décisions sur le « marché » dont elle dépend.)

La production se construit et se développe par les investissements de l'Etat et subsidiairement l'auto-financement. L'Etat communiste opte pour l'industrie lourde au détriment de l'industrie légère. Les moyens de production s'accroissent donc plus vite que la masse des articles de consommation. A rapprocher de cela la situation prétéritée de l'agriculture par rapport à l'industrie en général. Il faut aussi dire que la production de l'industrie n'obéit pas toujours aux plans de l'Etat. D'abord dans le

1. Cf. Fourastié et C. Vimont, *Histoire de demain*, dans la collection « Que sais-je ? », Presses Universitaires de France, Paris, 1956, p. 80-92.
2. V. pour la documentation sur tout ce qui suit : Albert Masnata, « De quelques phénomènes économiques sous le régime collectiviste ». Brochure, tiré à part, de la *Revue économique et sociale*, Lausanne, janvier 1956.

domaine du rendement : beaucoup d'entreprises sont déficitaires. Ensuite dans celui de l'approvisionnement des autres branches de l'économie et du marché. Dans le système de l'économie dirigée, les petites fautes, en se répercutant, ont des effets étendus.

Il résulte de tout cela des «contradictions» qui ne peuvent être résolues par le jeu du marché, mais qui doivent attendre à être liquidées par de nouvelles interventions du Plan ou des changements dans la ligne politique.

Quelles sont les principales manifestations de ces « contradictions » (1).

D'abord, des différences dans les revenus des ressortisants des diverses branches économiques, donc des différences dans la consommation.

Ensuite, un phénomène économique beaucoup plus grave : le danger constant d'une disproportion entre la masse monétaire et les marchandises sur le marché. La monnaie, qui était traitée avec dédain aux débuts du régime soviétique, constitue un facteur dont les économistes marxistes-léninistes reconnaissent maintenant la réalité économique (2). La monnaie joue des tours aux planificateurs. Le problème des prix est tout le temps à reprendre. L'histoire économique de l'U.R.S.S. et des démocraties populaires est caractérisée par des mesures souvent contradictoires dans le domaine des relations réciproques entre la monnaie et les prix (3).

Il s'agit ici d'un point névralgique du processus économique dont nous devons nous contenter de mentionner le rôle essentiel également sous les régimes que nous envisageons dans ce travail et qui l'ont souvent dédaigné.

En effet, nous ne faisons qu'évoquer quelques problèmes qui se posent, dans le circuit économique sous le régime propre à l'U.R.S.S. et à ses initiateurs. Nous nous abstenons d'analyser de plus près les phénomènes, notamment celui des rapports entre la monnaie et les prix et à justifier nos observations. Nous pou-

1. Pour les phénomènes de tensions inter-secteur dans l'économie des démocraties populaires V. en particulier Marczewski II *op. cit.* p. 533-535 ss.

2. Cf. Stefan Varga (Budapest) « Das Geld im Sozialismus Sein Begriff u. seine Funktionen » dans *Weltwirtschaftsliches Archiv*, Kiel, Band 78, 1957, Heft 2.

3. Cf. d'une façon générale pour les démocraties populaires : Marczewski, I, spécialement p. 256-57.

Pour certains pays : Tchécoslovaquie, *Neue Zürcher Zeitung*, 8.VI.53 ; Pologne, *Problèmes économiques*, Paris, 21.XI.50 ; Neue Zürcher Zeitung, 31.X.55.

vons faire état à ce propos de la documentation que nous avons fournie dans une autre étude spéciale (1).

Néanmoins, sans vouloir entrer dans plus de détails, nous voudrions transcrire ici quelques remarques générales sur les conditions dans lesquelles se développe la conjoncture sous le régime socialiste-collectiviste. Ceci est nécessaire au déroulement logique de la ligne de pensée que nous suivons dans le présent travail.

Nous avons été les témoins, écrivions-nous dans l'article précité (2), de tensions ou de contradictions entre divers secteurs économiques, et cela en dépit de la plus évidente bonne volonté des planificateurs.

Il suffit que des industries ne puissent réaliser leurs plans de production parce que des matières premières ou des équipements font défaut pour que tout un secteur économique en soit affecté. Et voilà que l'offre prévue ne va pas à la rencontre de la demande qui subsiste. Un phénomène de déplacement de volume se produit, dès lors, non sans entraîner des conséquences monétaires.

Il suffit que des séries d'entreprises ne puissent s'en tenir au coût de production qui leur est assigné et maintenir leur rentabilité au niveau prévu, pour qu'aussitôt le prix de gros de leur production augmente, entraînant un accroissement sur toute la chaîne de distribution des prix successifs et provoquant le recours à un plus grand chiffre de moyens de paiement : d'où influence sur le phénomène monétaire.

Des causes naturelles ou des défaillances humaines peuvent provoquer dans l'agriculture une diminution des denrées alimentaires ou des matières premières agricoles sur le marché. Les revenus des paysans en sont affectés et le volume des produits mis en circulation par l'agriculture diminue. Les prix en subissent inévitablement des effets.

Si nous rapprochons de ces faits possibles les phénomènes que nous avons observés dans des domaines aussi importants pour la conjoncture, tels que les rapports investissements-consommation, industrie-agriculture, prix-monnaie, etc., nous voyons de quelle manière des causes de fluctuations peuvent se manifester dans un régime collectiviste.

1. V. Albert Masnata, *op. cit.*
2. A. Masnata, *op. cit.*, p. 17-18.

Telles sont les conclusions auxquelles on aboutit, si l'on n'est pas complètement influencé par une doctrine qui veut que la transformation du régime de production, de capitaliste à collectiviste, doive nécessairement exclure certains mouvements dans l'économie qui semblent être tant dans la nature des choses que dans la nature des réactions humaines.

Cela dit, il ne viendra sans doute à l'esprit de personne, en Occident, de nier le fait que les phénomènes économiques sont à apprécier diversément sous un régime de monopole étatique et sous celui de libre concurrence.

Les fluctuations économiques sous le régime collectiviste changent de nature parce qu'elles se produisent, au départ, sur la base d'éléments différents de ceux qu'on a coutume de rencontrer sous le régime dit capitaliste. Elles n'en existent pas moins, même si elles sont résorbées ou transformées à plus courte échéance.

Nantis de cette connaissance des choses, nous pensons maintenant procéder à l'examen du phénomène de la croissance économique, placé dans le cadre plus général des structures économiques et sociales caractérisant le régime que nous sommes chargé d'observer plus spécialement.

III. LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET LES RÉGIMES SOCIALISTES-COLLECTIVISTES

1. La position du problème

Selon la théorie économique soviétique, le phénomène d'une croissance économique continue est le propre du socialisme. Cette affirmation, promue au rang de loi, s'énonce comme suit, dans le « Manuel d'économie politique » soviétique (1) : « Le développement proportionnel de l'économie nationale, conformément au Plan, constitue une loi économique essentielle du socialisme ». Toutes les études soviétiques relatives aux progrès économiques réalisés en Russie depuis l'époque des plans quinquennaux se réfèrent à ce principe. Les preuves de la justesse de cette affirmation sont recherchées dans les statistiques concernant la production, le revenu national, etc.

En évoquant ce principe de base de la théorie économique marxiste-léniniste en tête de ce chapitre, nous voulons indiquer

1. 2e édition russe, Moscou, 1955, p. 428.

que nous devrons étudier dans la suite les faits particuliers concernant la croissance économique, en cherchant à déterminer, comme nous l'avons fait pour les autres phénomènes examinés en U.R.S.S., dans quelle mesure ils trouvent leur confirmation dans les observations qu'on peut faire dans la réalité. Il ne s'agit pas de vouloir contredire à tout prix ce fameux principe, mais de constater, répétons-le, dans quelle mesure on en trouve la justification dans les faits.

Dans le chapitre introductif à notre exposé, nous avons « postulé » que c'est la création d'un produit social complémentaire qui représente la condition essentielle de la croisance économique. En évoquant ce phénomène dans le cadre du régime socialiste, nous devrons donc chercher à savoir de quelle manière ce régime crée d'une façon ininterrompue le produit supplémentaire en question, et s'il peut vraiment prétendre pouvoir le créer à lui tout seul.

Il ne s'agit pas, du reste, d'arriver à des conclusions absolues, mais de présenter les conditions de formation du phénomène de la croisasnce économique et ses diverses manifestations en se basant sur les faits, que l'on peut connaître sous les régimes socialistes existants, tant celui de l'Union soviétique que des pays qui l'ont suivie dans la voie de la « construction du socialisme ».

Une observation générale doit être faite d'emblée, quant au cadre dans lequel s'est déroulé et se déroule encore l'expérience socialiste dans les pays en question. Qu'il soit question de la Russie, de la Chine ou des pays de l'Europe orientale, on peut dire qu'il s'est agi, au début de l'expérience, ou qu'il s'agit encore de pays qu'on qualifie de sous-développés. Nous ne voulons pas énoncer ici une théorie du sous-développement, nous nous contentons donc d'affirmer une des caractéristiques de cet état de choses : la prédominance de la production primaire sur la production industrielle. Le développement économique. pour des pays de ce genre, réside dès lors nécessairement dans l'industrialisation, qui permet de mettre notamment en valeur d'une façon accrue les richesses naturelles dont ces régions peuvent disposer. En faisant cette remarque, nous ne voulons aucunement contester le mérite qu'ont eu ou ont les régimes socialistes en question dans le développement économique de leur pays par l'insdustrialisation ; nous voudrions simplement, dans ce cas,

comme dans d'autres, qui suivront, rappeler que l'industrialisation n'est pas un apanage exclusif d'un régime socialiste.

Il en est de même pour la méthode choisie en ce qui concerne la mise en valeur des ressources économiques nationales avec l'aide de l'Etat. Il est maintenant généralement reconnu que, dans les pays sous-développés, la croissance économique ne peut être obtenue sans un certain dirigisme ou même planisme d'Etat.

En effet, comme on le sait, dans les pays sous-développés, où la formation de l'épargne et l'accumulation de capitaux sont insuffisantes et n'assurent pas automatiquement le développement économique, l'intervention de l'Etat apparaît comme un accélérateur indispensable et joue le rôle d'un facteur de croissance relative.

Les interventions de ce genre de l'Etat, ayant lieu dans une atmosphère de pays sous-développé et produisant des effets de développement économique, ne peuvent dès lors pas être mises au bénéfice d'un seul régime économique et de la structure sociale qu'il est censé créer (1).

Une observation générale s'impose encore, si l'on retient le phénomène du sous-développement comme déterminant pour les pays à régime socialiste que nous étudions. Dans ces pays, les niveaux de départ, tant pour la production industrielle que pour la consommation, le revenu national, etc., étant naturellement bas, le taux de croissance résultant du développement de ces divers facteurs prend nécessairement l'allure d'un témoignage extraordinaire en faveur de la politique économique suivie pour réaliser les Plans préconisés par les Etats socialistes. Il ne s'agit, par ailleurs, pas du tout de contester l'efficacité d'une telle politique, mais de rappeler la relativité de ses effets.

2. Les éléments et facteurs de la croissance : production, investissements, consommations, revenu national, etc.

Il convient maintenant d'analyser les principaux éléments et facteurs de la croissance économique.

On procédera à un essai de synthèse au paragraphe suivant.

1. Cf. Marczewski, I, p. 174-175, montrant que des résultats avaient été atteints dans les pays de l'Europe orientale, par une planification combinant des secteurs publics, coopératifs et privés avant 1948, date de l'instauration des régimes communistes.

Lorsque les économistes soviétiques désirent démontrer le développement économique prodigieux de leur pays, ils recourent en tout premier lieu aux nombreuses statistiques relatives à la production (1).

En se basant sur ces statistiques, on ne manque jamais de rappeler cet adage que « le développement continu de l'économie nationale de l'U.R.S.S. constitue une loi du socialisme » (2).

La croissance ininterrompue de la production industrielle de l'U.R.S.S. est assurée, dit-on, avant tout par l'accroissement constant et rapide des fonds de base de l'industrie (3).

Rappelons que les fonds de base représentent ce qu'on peut appeler les capitaux dans le système de l'économie privée. C'est dans ce domaine qu'interviennent les nouveaux investissements, provenant soit des « bénéfices » des entreprises, soit du budget de l'Etat.

C'est précisément sur l'importance de l'intervention, essentielle ou complémentaire, du budget de l'Etat dans les investissements que nous devrons finalement fixer notre attention, lorsqu'il s'agira de juger du phénomène de la croissance économique dans son ensemble. En attendant, reprenons le problème des « fonds de base » et voyons ce qu'on observe dans ce domaine.

Depuis la mort de Staline, la littérature économique soviétique a porté son attention sur ce problème des fonds de base et de leur renouvellement, comme question essentielle de la croissance de la production. Ainsi, un auteur souligne que pendant une période assez longue, les économistes soviétiques avaient négligé de reconnaître « l'usure morale » et l'amortissement des fonds de base dans l'économie socialiste (4).

Or, dit notre auteur l'« usure morale » des machines et de l'équipement existe également dans l'économie socialiste. Pour les raisons que nous allons voir tout à l'heure, cette préoccupation paraît pleinement justifiée, comme aussi celle qui consiste à examiner de plus près les conditions dans lesquelles se fait ce qu'on appelle « la reproduction socialiste », phénomène

1. Cf. Annuaire statistique : *L'économie nationale de l'U. R. S. S. en* 1956 ou encore le Recueil statistique *L'industrie de l'U. R. S. S.*, Moscou, 1957.

2. Cf. un exemple parmi tant d'autres : Kouzminov, *Le développement ininterrompu de l'économie de l'U. R. S. S.* Une loi du socialisme, dans *Questions d'économie*, Moscou, nº 6, 1951, p. 17 et suiv.

3. *Ibid.*, p. 20.

4. Cf. article de M. V. Vorotilov dans *Economie planifiée*. Moscou, nº 4, 1956, p. 467 et suiv.

connexe essentiel au problème de la croissance économique (1).

L'examen des questions relatives à l' « usure » des fonds de base de l'industrie montre qu'il y a eu progrès dans ce domaine (2) ; mais s'il y a eu une amélioration dans le taux d'usure, il y a de nombreuses lacunes dans la reproduction de la valeur primitive des fonds de base, au cours de leurs années de service (3).

En fait, les fonds de base de l'industrie subissent une forte usure, qui se produit par ce que l'on pourrait appeler, dans un langage moins euphémique que celui de nos collègues soviétiques, des pertes. Nous trouvons, à titre d'illustration, le tableau suivant dans une revue soviétique (4) :

Pertes en millions de roubles
(pour l'ensemble de l'industrie soviétique)

	Valeurs totales	Pourcentage de la valeur primitive
	—	—
1952	—1.489,1	—58,6
1954	—2.151,3	—53,1
1955	—2.399,1	—50,8

S'il est sans doute normal que des capitaux investis dans des machines, équipements, constructions, etc., s'usent, il s'agit pourtant de trouver un moyen de remplacer cette usure. Dans les entreprises des pays à base d'économie privée, cette couverture de l'usure doit nécessairement se faire, sous peine de faillite finale, par un auto financement assuré par les bénéfices de l'entreprise. Sous le régime socialiste, on affirme également la nécessité d'un amortissement à l'intérieur des entreprises, mais en présence du manque de rentabilité d'un grand nombre d'entre elles, c'est l'Etat qui est obligé d'intervenir (5). Or, les pertes dans la « liquidation des fonds de base » sont bien réelles, comme il résulte de notre étude déjà citée (6). Commentant un tableau, montrant les pertes en pourcentages de la valeur primitive des fonds de base pour les années 1954 et 1955, nous avons pu affirmer que « les pertes considérables de la liquidation des

1. Cf. A. Vikentïev dans *Economie planifiée*. Moscou, n° 8, 1957, p. 19 et suiv.
2. Cf. G. Safraï, *Questions d'économie*. Moscou, n° 7, 1957, p. 41.
3. Nous nous excusons auprès de nos lecteurs d'employer des termes qui présentent une certaine lourdeur en français, mais nous préférons agir ainsi, pour nous en tenir le plus près possible à notre documentation originale.
4. Cf. *Questions d'économie*. Moscou, n° 7, 1957, p. 44.
5. Cf. *Economie planifiée*. Moscou, n° 5, 1957, p. 48 et suiv.
6. A. Masnata, *op. cit.*, p. 6.

fonds de base ne sont jamais constatées seulement par branches d'industrie, mais également pour de nombreuses entreprises industrielles ».

Pour faire face à la situation, il faut donc obtenir des entreprises d'Etat l'application de normes d'amortissements appropriées ; or, ces normes, comme les frais consacrés au renouvellement du matériel de base, sont encore moins élevées en U.R.S.S. qu'aux Etats-Unis. On indique pour l'année 1955 une norme de 2,9 % pour l'amortissement des capitaux en U.R.S.S., et 5,6 % aux Etats-Unis (1). On considère, du reste, en général que les normes pour les amortissements et les réparations capitales sont nettement insuffisantes et mal appliquées (2).

La rentabilité de l'exploitation assurerait les amortissements nécessaires des capitaux de base, mais parallèlement le coût de de production en serait chargé. De ce fait, les entreprises pourraient avoir des difficultés pour maintenir les prix de vente de leurs produits, ce qui les mettrait en conflit avec le Plan. Il semble dès lors qu'elles préfèrent se mettre en conflit avec celui-ci plutôt d'une autre manière, c'est-à-dire en laissant à l'Etat le soin de payer la différence. En n'exécutant pas les amortissements nécessaires sur les fonds de base, les entreprises sont amenées à accumuler des pertes que l'Etat est bien obligé de supporter. Or, « on devrait arriver, selon les rapports de M. Khroutchev, à la septième session du Soviet Suprême, à ce que la rentabilité et l'usure des fonds de base soient présentées comme des indices essentiels de la planification et de l'appréciation de l'activité économique des entreprises industrielles et de construction... » (3).

Nous touchons ainsi à la question du financement des entreprises par l'Etat, qui constitue l'élément principal du développement économique sous un régime socialiste.

En effet, la reconstitution des fonds de base de l'industrie, comme les revisions capitales, représentent un des cas de l'infusion de capitaux provenant de l'Etat dans l'industrie. L'autre cas de cet investissement, c'est le financement de constructions industrielles nouvelles. En principe, c'est cette dernière intervention qui devrait être la seule à être envisagée, si la rentabilité des

1. Cf. *Questions d'économie*. Moscou, nº 7, 1957, p. 102.
2. Cf. *Questions d'économie*. Moscou, nº 7, 1957, p. 49.
3. Cf. *Questions d'économie*. Moscou, nº 7, 1957, p. 43.

entreprises était atteinte, selon les Plans de l'Etat. Ce n'est toutefois pas le cas, malgré les progrès réalisés en U.R.S.S., comme dans d'autres pays socialistes dans ce domaine.

Certes, la rentabilité n'a pas besoin d'être atteinte universellement (le sera-t-elle jamais ?) pour que l'économie nationale (respectivement la production) contribue elle-même aux investissements, par le canal du budget de l'Etat, alimenté essentiellement par l'« impôt sur le chiffre d'affaires ». Cet impôt est prélevé, selon des normes fixes, sur la valeur de la production sortant des usines au prix du marché (1).

Néanmoins, les prélèvements sur les bénéfices nets des entreprises constituant également un poste important des recettes budgétaires de l'Etat, le manque de rentabilité en diminue naturellement l'importance. Une autre raison diminuant les fonds disponibles pour les investissements nets réside dans le rendement toujours en souffrance de l'agriculture. Ce phénomène n'est, du reste, nullement particulier aux économies socialistes, car les économies occidentales à base d'économie privée sont également constamment aux prises avec lui. N'empêche qu'il subsiste aussi en U.R.S.S. ou dans d'autres pays du camp communiste, malgré et peut-être surtout à cause de la collectivisation (2).

En faisant ces constatations, on voit apparaître les difficultés qui existent sous le régime socialiste pour assurer des investissements nets pouvant constituer le véritable moteur de la croissance économique.

A mentionner ici encore un autre aspect du problème des investissements. L'industrialisation forcée constitue le point central du programme économique des Etats communistes et la préférence donnée au développement de l'industrie lourde en est la principale caractéristique. On se trouve donc facilement en conflit avec l'autre terme essentiel du développement économique, la consommation. Car, si ce conflit peut se manifester sous n'importe quel régime économico-social, il est d'autant plus aigu et difficile à aplanir sous le régime à planification socialiste attaché à cet

1. Cf. *Manuel d'Economie politique*. Moscou, 2e éd. russe, 1955, p. 498.
2. Les faits auxquels nous faisons allusion ici sont trop connus pour que nous devions les justifier en alourdissant notre exposé par de longues citations. Pour l'U. R. S. S., nous renvoyons à notre étude déjà citée, pour les démocraties populaires, au livre de Marczewski. Pour des récents développements en Pologne nous nous référons pourtant aux sources suivantes « Polens Krankes Kind - Landwirtschaft », Industrie Kurrier, Düsseldorf 15.8.57 ; « Polens Wirtschaftslage » Wirtschaftsdienst, Hamburg, VI.57.

axiome que « la loi du développement préférentiel de la production des moyens de production constitue en même temps la loi de la reproduction économique » (1) (2) (3).

Or, l'investissement représente le moyen principal de favoriser la croissance économique, dont le but final est de servir le bien-être matériel de la communauté humaine, par une consommation accrue ; cette dernière devient, à son tour, un facteur de croissance économique. Malgré la prééminence donnée à la production de l'industrie lourde, les Soviétiques se défendent de négliger le niveau de vie de la population dont ils démontrent les progrès par des chiffres ascendants de la production d'articles de consommation, du volume du commerce de détail et des salaires réels.

Comme preuve évidente de la marche en avant de l'économie, tant sous l'apparence de l'augmentation de la production que de la consommation, on cite l'accroissement du revenu national. Si cet accroissement est en soi réel et indiscutable, on oublie toutefois comme pour d'autres facteurs de croissance, que le point de départ étant bas, les indices relatifs de développement sont d'autant plus forts.

On aime donc à faire remarquer en Union soviétique le fait que son revenu national a subi une bien plus forte augmentation que celui d'autres pays « capitalistes ». Il en est bien ainsi si l'on compare les indices officiels. Il faut toutefois ne pas perdre de vue ce qui suit. On comprend dans le revenu national en U.R.S.S. le produit des impôts en justifiant cette manière de faire par le fait que ces impôts ne sont rien d'autre que le produit de l'économie nationale. A cela on peut toutefois rétorquer que l'impôt sur le chiffre d'affaires des entreprises est prélevé, qu'il y ait bénéfice ou non, et qu'il vient grossir au départ la valeur de la production exprimée en prix de gros (4).

Il y a donc là matière à contestation si l'on veut rechercher dans les chiffres du revenu national des indices de croissance

1. Cf. Vikentiev, *Economie planifiée*. Moscou, p. 23.

2. Pour les expériences dans ce domaine faites dans le cas particulier de la Yougoslavie avant les changements intervenus dans sa politique économique dès 1953, nous nous référons notamment au rapport de la C. E. E. de l'O. N. U. à Genève, *ci-dessus cité*, cf. p. 11, 12, 13.

3. Pour la Tchécoslovaquie, voir notamment « Zweiter tschechoslovakisches Funfjahrsplan mit stark verminderten Zuwachsraten », in « *Die Wirtschaft des Ostblocks* », Bonn, 9.5.56.

4. Cf. à ce sujet le *Manuel d'Economie politique*, 2e éd. russe, Moscou, 1955, p. 546-547.

économique. A ce dernier point de vue, il y a encore ceci à considérer.

D'après les sources soviétiques (1), environ les 25 % du revenu national sont dirigés vers le « fonds d'accumulation » en vue du développement de la production socialiste, tandis que 75 % vont au « fonds de consommation », c'est-à-dire à la satisfaction de la consommation personnelle et sociale. « Par conséquent, écrit Petrov (*ibid*), l'accroissement du revenu national en U.R.S.S. signifie également l'accroissement du fonds de consommation de la population ». Une telle affirmation part naturellement du point de vue que la planification comportant la répartition des revenus est nécessairement faite dans l'intérêt général. Or, on distingue dans l'économie socialiste le « revenu national personnel », qui correspond aux salaires des ouvriers, employés, etc., et le « revenu national centralisé » qui est concentré entre les mains de l'Etat tout puissant qui en règle l'emploi par le canal du budget de l'Etat.

Si l'on se tourne vers l'usage que fait celui-ci des moyens financiers dont il dispose ainsi en vertu du revenu national centralisé, on constate au cours de ces dernières années que sur le total des dépenses budgétaires 40 % environ est affecté au financement de l'économie nationale (2).

Or ces dépenses pour l'économie nationale constituent en gros des investissements, soit dans l'industrie, l'agriculture, les transports, etc. et représentent donc une proportion très supérieure au 25% qu'on indiquait ci-dessus pour la part du revenu national destinée au « fonds d'accumulation ».

Il ne peut, du reste, pas en être différemment, si l'on tient compte du rôle essentiel que joue le financement par l'Etat dans l'économie socialiste planifiée du type soviétique.

Un auteur soviétique affirmait encore récemment, selon une formule consacrée par la science officielle, que sous « le socialisme, il ne saurait exister de contradictions antagonistes entre la consommation et l'accumulation » (3).

Pourtant Marczewski en arrive aux conclusions suivantes sur la base des observations faites au sein des régimes socialistes des

1. Cf. Vikentiev dans *Economie planifiée*, nº 10, 1957, p. 72-73.
2. Cf. *Budget de l'Etat soviétique* dans le Recueil statistique *L'économie nationale de l'U. R. S. S.* en 1956, Moscou, 1957, p. 280.
3. Cf. Petrov, *ibid.*, p. 73.

démocraties populaires (1) : « La croissance économique mesurée par la progression du revenu national est extrêmement rapide, mais ce revenu national ne peut être considéré comme ayant une valeur réelle que dans la mesure où il est consommé ou investi dans les objectifs qui accroissent de façon durable le potentiel productif de la nation. Or tout porte à croire que le niveau de vie dans les démocraties populaires ne s'est pas amélioré depuis 1950. »

3. Le phénomène de la croissance économique dans son ensemble

Nous avons vu, ci-dessus, que la science économique officielle soviétique part, en matière de croissance économique, de l'axiome suivant : « Le développement ininterrompu de l'économie constitue une loi du socialisme ».

L'examen des faits au paragraphe précédent ainsi qu'au chapitre II de notre mémoire doit nous permettre de voir plus clairement maintenant ce qu'il en est de cette affirmation en réalité (2).

L'axiome que nous venons de rappeler de la science marxiste-léniniste nous ramène vers une méthode qui nous paraît la vraie pour l'étude du phénomène de la croissance économique, sous n'importe quel régime, méthode qui consiste à l'examiner en rapport avec tous les autres phénomènes du circuit économique. Nous devons donc avoir constamment à l'esprit les faits que nous avons déjà mis en évidence dans ce qui précède.

Au début des considérations qui vont suivre, nous devons reve-

1. Cf. Marczewski, II, p. 542.

2. C'est de propos délibéré que nous nous abstenons d'une façon générale de critiquer dans cette étude la documentation que nous fournissent les sources officielles des Etats communistes. Il nous paraît pourtant intéressant de refaire, en passant, les deux remarques suivantes en rapport avec notre sujet.

1º Lors de la controverse sur l'économie soviétique qui a opposé deux économistes de la revue américaine *Fortune* au Professeur Varga de Moscou, ce dernier a affirmé, selon les *Problèmes économiques* de Paris, du 17.XII.57... : « ... il est tout à fait faux de prétendre que la production en Union soviétique ne représente qu'un tiers de la production américaine ». Or, d'après une indication que nous trouvons dans un article officiel sur les progrès économiques depuis la Révolution d'octobre (*Questions d'économie*, nº 10, 1957, p. 17) l'Union soviétique produirait actuellement 2,6 fois de moins que les Etats-Unis, ce qui équivaut à une fraction à peine plus élevée que le tiers en question.

2º La revision du Plan économique pour 1957, de même que les chiffres publiés jusqu'ici démontrent un ralentissement du développement industriel en U. R. S. S en 1957 et une diminution du taux d'accroissement escompté pour le revenu national par rapport aux années précédentes ; ceci nous paraît, du reste, très naturel mais se situe mal dans la perspective du « développement ininterrompu ».

nir vers cet élément essentiel de la croissance économique, soit la production de valeurs nouvelles, au sein d'une économie ; cette création, avons-nous vu, s'exprime dans l'épargne nationale, moteur des investissements propres à développer la production et l'économie en général.

C'est donc en partant de là que nous devrons juger les possibilités pour les régimes socialistes-collectivistes de réaliser véritablement ce qu'ils considèrent comme leur loi principale : le développement économique ininterrompu.

Faisons tout d'abord remarquer en passant que, sur le plan théorique, les socialistes-marxistes commettent au départ l'erreur de s'imaginer que les « capitalistes » détruisent le produit supplémentaire qu'ils empochent, alors qu'en fait, ils le placent soit dans leurs entreprises, soit dans d'autres, soit encore en valeurs nationales. En partant d'une telle conception erronée, il est naturellement facile d'affirmer que la croissance économique ininterrompue est l'apanage du seul socialisme-marxisme. Dans la réalité des faits, il faut voir les choses autrement, en se reportant à ce que nous avons dit ci-dessus.

Dans toute économie, qu'elle soit socialiste ou capitaliste, la première source pour la constitution du produit national supplémentaire doit être recherchée dans la rentabilité des entreprises, qu'elles soient industrielles, agricoles, des transports ou d'autres branches encore. Cette rentabilité permet de créer un bénéfice, chose plus importante encore sous le régime socialiste planifié qu'en économie privée, dans laquelle le manque de rentabilité peut mener à la faillite de l'entreprise. Or, les quelques indications que nous avons analysées montrent que la rentabilité des entreprises est loin d'être atteinte, soit en U.R.S.S., soit encore dans les démocraties populaires. Les fonds de base notamment ne se renouvellent pas automatiquement.

Dans le cadre de la planification, l'Etat est donc amené, non seulement à suppléer à cette rentabilité, mais encore à mobiliser les fonds nécessaires aux investissements nouveaux. Ces investissements se font par le canal du budget de l'Etat, qui redistribue ainsi le revenu national, d'une part par la mobilisation des moyens financiers de l'économie et de la population (impôts, épargne forcée, emprunts, etc.), et d'autre part, en accordant aux diverses branches de la production et de l'économie des crédits sous forme de capitaux (fonds de base et d'exploitation).

Le développement général de la production, qui a eu notamment lieu depuis l'époque des plans quinquennaux en Union soviétique, produit cependant, avec le temps, de l'épargne nette, qui permet d'enregistrer une véritable croissance économique, et non seulement une répartition plus ou moins équitable entre les investissements et la consommation. Toutefois, avons-nous vu, ce développement ne se fait aucunement sans heurts. Les tensions qui se sont produites en U.R.S.S. sont plus évidentes encore dans les démocraties populaires, où l'économie planifiée est davantage à ses débuts.

On connaît cet axiome de la politique d'industrialisation des pays du système soviétique, qui consiste à proclamer la priorité de la construction de l'industrie lourde (biens d'équipement) ; ceci est une autre « loi » du socialisme-marxiste (1). Or, la constitution d'une industrie lourde exige l'investissement des plus grands moyens financiers. On en arrive, dès lors, nécessairement, à défavoriser les industries d'articles de consommation courante, ce qui ne favorise pas le développement de la consommation, but de toute croissance économique (2).

Le financement de la production comporte également des aspects monétaires auxquels nous avons fait allusion au Chapitre II. Or, les phénomènes monétaires, et notamment celui de l'inflation, qui est caractéristique du développement des économies planifiées socialistes, ont une influence directe sur le développement économique, l'inflation prolongée étant notamment à craindre (3).

L'investissement préférentiel dans l'industrie lourde conduit donc les économies planifiées socialistes à des impasses, dont elles cherchent périodiquement à sortir, les moyens employés étant différents selon le système planifié rigide de l'U.R.S.S., ou selon un système « décentralisé », tel que celui de la Yougoslavie. Les difficultés économiques qui ont conduit en Pologne, en 1956, à une crise aiguë, ont leur source dans ce dilemne de l'économie socialiste.

En tenant compte de ce qui vient d'être dit, on en arrive à la conclusion que le développement économique ininterrompu, dans

1. Cf. Vikentiev, *Economie planifiée*, Moscou, nº 8, 1957, p. 23.
2. Cf. Neue Zürcher Zeitung : *Die Planwirtschaft in Polen*, 31 octobre 1955.
3. Cf. Gottfried Haberler (Harvard University) dans *Rassegna economica*, Napoli, septembre 1957, p. 383-393.

les pays du socialisme, est apparu jusqu'ici surtout comme la croissance normale de pays sous-développés. Si le système appliqué peut avoir des mérites par rapport à ceux qui l'on précédé, et qui ne se sont pas suffisamment occupés de ces états sous-développés, il ne s'ensuit pas encore que ce soit le seul régime qui puisse assurer la croissance économique des pays en question. Ainsi il résulte de l'étude très fouillée à laquelle s'est livré Marczewski dans son ouvrage déjà cité, que, dans les pays de l'Est de l'Europe, la combinaison d'un régime de planification avec des secteurs coopératifs et privés, avait donné des résultats très réels avant l'arrivée au pouvoir, en 1948, du régime communiste ; l'avènement de ce dernier ayant ininterrompu le développement esquissé (1).

La question qui se pose à l'avenir pour les régimes socialistes est celle de savoir comment le développement économique sera assuré, dès que les pays en question seront sortis d'un premier stade de sous-développement. Or, le problème du progrès économique et des moyens de le favoriser se pose d'une tout autre façon dans un état de saturation économique que dans un état de sous-développement (2). Jusqu'ici, nous l'avons vu, le développement a pu se faire par une politique d'investissements forcés, financés non pas tant par une épargne nationale réelle que par le moyen d'une « mobilisation » par l'Etat des moyens financiers de la population dans le cadre d'une planification rigide.

Comme pour n'importe quel autre système économique, la technique constitue un facteur essentiel du développement économique ; c'est à ce développement qu'est dû le fait que, dans les pays industriellement les plus avancés, le secteur dit tertiaire de la population a pu prendre une telle importance. Ces progrès de la technique, pris dans le sens large du terme, ne peuvent toutefois pas agir comme accélérateurs de la croissance économique, sans l'aide d'un élément essentiel qui est celui de la création d'un produit social supplémentaire, permettant des investissements nets (3). Il y a là des questions qui se posent également pour les économies socialistes.

Les faits que nous avons analysés, en grande partie pour l'Union soviétique, semblent confirmer cette affirmation de

1. *Op. cit.*, p. 174 et 175.
2. Cf. Dieterlen, *op. cit.*, p. 170.
3. Cf. P. Dieterlen, *op. cit.*, p. 33.

Marczewski, qui se base sur l'observation des choses dans les démocraties populaires (1) :

« La croissance économique des démocraties populaires pendant l'exécution des plans à long terme a été effectivement très rapide ; mais ce résultat a été obtenu au prix d'une telle concentration d'efforts de certains facteurs de croissance, au détriment des autres, qu'il n'est pas possible de poursuivre le mouvement au même rythme. »

En effet, dans les pays socialistes planificateurs on a la tendance de démontrer la croissance économique en alignant des indices concernant la production, le revenu national, etc. Nous ne sommes toutefois pas seuls à croire que la croissance économique ne peut s'exprimer par tel ou tel chiffre seul (2). C'est l'ensemble de tous les facteurs qui concourt à ce progrès.

⁂

Il est indiqué de revenir, à la fin de cette étude, à une idée générale se rapportant au problème de la croissance économique exprimée au premier chapitre. Le phénomène de la croissance économique ne peut être apprécié dans son ensemble, en dehors de l'examen des conditions dans lesquelles s'établit l'équilibre économique. Il n'est pas niable que ces conditions ne soient différentes sous divers régimes économico-sociaux. Mais ce qui a été relevé par nous des problèmes qui se posent dans le cadre des économies socialistes montre, qu'en dépit des différences de forme, des phénomènes fondamentaux tels que les fluctuations économiques présentent des analogies de fond.

Il faut donc placer aussi la croissance économique dans le cadre de l'évolution générale des structures dont la conjoncture est l'expression. Les régimes socialistes-collectivistes ne sont ni monolithiques ni statiques. Ils obéissent aussi aux lois du développement économique et social, soit à celles de l'évolution des structures. Du moins, c'est ce que la réalité actuelle semble démontrer. Dès lors, l'affirmation de la croissance économique ininterrompue sous le socialisme à titre de monopole spécial de ce régime, ne résiste pas à l'examen des faits, si l'on veut en faire une loi absolue.

1. *Op. cit.*, II, p. 536.
2. Cf. Bauer et Yamey, *op. cit.*, p. 128 et Marczewski, *op. cit.*, I, II, p. 522.

Ceci ne veut nullement dire que les pays appliquant le régime socialiste-collectiviste ne puissent réaliser des progrès économiques. Ce serait contraire aux faits, mais simplement qu'ils ne peuvent prétendre à l'exclusivité en matière de croissance économique.

Albert MASNATA,
de l'Université de Lausanne.

LA MONNAIE EN ÉCONOMIE SOCIALISTE (1)

La monnaie exerce deux fonctions essentielles : (2)

1° Elle permet d'interrompre le processus d'échange des biens et services en le scindant en deux opérations distinctes : la vente, c'est-à-dire l'accomplissement d'une prestation de biens ou services, et l'achat, c'est-à-dire la compensation de la prestation, préalablement fournie, par une contre-prestation ;

2° Elle rend possible la comparaison de toutes les valeurs matérielles d'un espace économique et, par cela même, constitue l'instrument irremplaçable du calcul économique.

La première de ces deux fonctions donne au prestataire des services accomplis, qui de ce fait est devenu créancier de la société, le droit de choisir librement, dans le temps et dans l'espace : l'agent économique appelé à fournir la contre-prestation, la composition matérielle de cette contre-prestation, ainsi que son échelonnement en livraisons distinctes s'adaptant au mieux à ses préférences qualitatives et temporelles.

La deuxième fonction permet à tout agent économique d'orienter son activité de producteur et de consommateur de façon à maximer ses avantages matériels, en termes de ses préférences, dans le contexte des valeurs sociales dégagées par le marché.

Les services que la monnaie rend à l'individu se transposent en s'amplifiant à la société tout entière. La possibilité de fractionner les échanges est la condition même d'une division du travail tant soit peu poussée, avec tous les avantages de la spécialisa-

(1) Mon ami Daniel Villey me signale au dernier moment un article récent du Dr Stefan Varga, professeur à Budapest, portant le même titre : « Das Geld im Sozialismus », *Weltwirtschaftliches Archiv*, n° 2, 1957, p. 223.

(2) Bien entendu, nous n'ignorons pas la distinction classique des trois fonctions de la monnaie : instrument de mesure des valeurs, instrument des échanges, réserve de valeur. Nous croyons cependant pouvoir utiliser ici la conception des fonctions monétaires que nous avons dégagée dans notre ouvrage : *Politique monétaire et financière du IIIe Reich*, Librairie du Recueil Sirey, Paris, 1941, p. 370.

tion et du progrès technique qui en résultent. L'existence du marché, dont la monnaie est la condition indispensable, assure une coordination automatique des calculs économiques d'agents particuliers et permet, en principe au moins, de retirer d'un ensemble donné de ressources le maximum d'effets socialement utiles. Liberté individuelle et efficacité sociale, tels sont donc dans le domaine économique les apports de la monnaie.

Mais, comme tous les instruments d'une très grande puissance, la monnaie peut facilement devenir dangereuse. En s'accumulant chez certains individus, elle leur donne une liberté d'action qui cesse d'être compatible avec celles des autres. D'instrument de liberté, elle devient alors un instrument d'oppression. En rendant possible la remise indéfinie de l'acte de contre-prestation, elle désorganise le marché et brouille les données du calcul économique. Au lieu de contribuer à l'efficacité sociale, elle favorise alors le gaspillage des ressources, dont le plus douloureux est celui de la force de travail (3).

Or, le socialisme est né de la révolte contre « l'exploitation de l'homme par l'homme », et de la conviction qu'il est possible de maîtriser la production pour l'adapter directement aux besoins de la société. Le socialisme devait donc nécessairement entrer en conflit avec les diverses libertés que procure la monnaie.

Cependant, le rêve des premiers socialistes, qui pensaient pouvoir supprimer purement et simplement la monnaie, a reçu un démenti cruel lors de l'expérience russe de communisme de guerre (1918-1921). Lénine et peu après Staline ont été obligés de reconnaître que « pendant la première période de transition du capitalisme au communisme, tant que la production et la distribution communiste des produits ne sont pas entièrement réalisées, la suppression de la monnaie n'est pas possible » (4). La monnaie et le socialisme sont donc condamnés à une coexistence indéfinie, puisqu'il n'y a guère de chance pour qu'un système intégralement communiste, qui suppose la distribution de produits suivant les besoins, puisse jamais être réalisé.

Cette coexistence de la monnaie et du socialisme implique évidemment une limitation sérieuse des libertés monétaires, et telle

(3) Nous ne voulons pas dire par là que le cycle économique a des causes purement monétaires, mais il est certain que les phénomènes monétaires jouent un rôle considérable dans l'amplitude des fluctuations cycliques.

(4) Prof. Ikonnikov et autres : *Denejnoïe obrachtchenie i kredit SSSR*. Gosfinizdat, Moscou, 1952.

est en effet la situation concrète dans les pays qui se disent socialistes.

On peut se demander cependant dans quelle mesure les limitations effectivement appliquées dans ces pays sont :

1° nécessaires du point de vue de l'idéal socialiste ;

2° compatibles avec le bon fonctionnement de l'économie.

Et si la réponse à ces deux premières questions n'est pas intégralement affirmative, on peut en poser une troisième : est-il possible de concevoir un système où la monnaie, tout en exerçant au maximum ses fonctions positives, jouerait un rôle compatible avec l'idéal socialiste ?

La réponse à ces trois questions implique, tout d'abord, une analyse succincte des fonctions monétaires dans les pays dits socialistes, et ensuite, une esquisse de ce que nous croyons pouvoir être une économie monétaire vraiment socialiste.

I. — LES FONCTIONS DE LA MONNAIE DANS LES PAYS DITS SOCIALISTES (5)

Sous le nom de pays dits socialistes, nous comprenons ici l'Union Soviétique et les démocraties populaires d'Europe. Selon la terminologie en vigueur dans ces pays, l'Union Soviétique est déjà socialiste, puisque les éléments capitalistes en ont été complètement éliminés. Les démocraties populaires, au contraire, n'ont pas encore accédé au stade du socialisme ; la dictature du prolétariat, représenté par le Parti Communiste, y est déjà établie, depuis 1948, mais les éléments capitalistes et « petit-marchands » y subsistent encore, et doivent être progressivement « liquidés en tant que classes ». La différence essentielle entre ces deux types d'organisation, du point de vue du rôle de la monnaie, consiste dans le fait que, dans les démocraties populaires, l'espace des opérations monétaires extérieures au secteur public est relativement plus vaste qu'en Union Soviétique. Mais il s'agit là d'une différence de degré, plutôt que d'une différence qualitative.

Les directives qui préludent à l'établissement du Plan Econo-

(5) Parmi ces fonctions nous omettrons celles que la monnaie remplit dans les opérations avec les pays étrangers. On en trouvera une étude sommaire dans notre article : « La zone rouble », *Banque*, Paris, janvier 1958.

mique National sont, dans tous les pays considérés, élaborées par un organisme central de planification, que nous appellerons ici « Commission de Planification » (6).

Trois sortes de données sont à la base de ce travail fondamental :

1° Les desiderata de l'organe politique suprême, personnifié par le Praesidium du Comité Central du Parti et par le Praesidium du Gouvernement ;

2° L'ensemble des balances comptables en nature, qui servent à équilibrer les emplois et les ressources des principaux facteurs de production : main-d'œuvre, capacités productrices, matières premières et produits de base ;

3° L'ensemble des coefficients « technico-économiques » qui expriment les relations entre les facteurs de production et les produits.

Les balances comptables étant établies, contrairement au système de Léontief, en unités physiques, il n'existe aucun moyen de procéder à la comparaison des avantages respectifs des diverses combinaisons possibles à partir d'un fonds donné de ressources nationales. D'ailleurs, les principes mêmes de la planification soviétique s'y opposent formellement et notamment le principe dit « d'extraction des chaînons conducteurs du plan ».

Les principaux objectifs étant rangés dans un ordre de priorité rigide, la Commission de Planification s'attache tout d'abord à garantir l'approvisionnement complet en facteurs de production de l'objectif n° 1, débite les balances de ressources des quantités nécessaires à cet effet, et passe à l'objectif suivant.

Au fur et à mesure de cette descente de l'échelle des priorités, des goulots d'étranglement apparaissent, qui peuvent obliger la Commission à des arbitrages entre différents objectifs. Mais, en règle générale, l'arbitrage ne se fait jamais par la confrontation de *tous* les objectifs à la fois avec l'ensemble des ressources. Les objectifs de priorité inférieure sont souvent maintenus dans les directives sans être assurés des moyens d'exécution nécessaires. Cela est conforme à un autre principe de la planification soviétique : la tâche du planificateur ne consiste pas à découvrir les goulots d'étranglement, elle consiste à les « surmonter ». Les

(6) En fait, les appellations de ces organismes varient légèrement selon les pays.

plans doivent donc être tendus à l'extrême pour « mobiliser les énergies » des exécutants.

Dans ces conditions, il est évident que si l'opération contient quelques éléments de calcul économique, il s'agit d'un calcul extrêmement fragmentaire, portant sur une petite partie des objectifs et des ressources, et fait exclusivement en fonction des préférences du groupe dirigeant. La monnaie n'y joue aucun rôle. Sa fonction essentielle qui est d'exprimer les tensions entre les ressources rares et les besoins sociaux est totalement ignorée.

Une fois établies, les directives descendent la hiérarchie complexe de l'administration économique, mais, depuis quelques années, elles n'arrivent plus jusqu'aux entreprises. Celles-ci ont été déchargées de la tâche qui consistait à préparer les avant-projets de plans. En revanche, elles doivent fournir à leur autorité tutélaire (trust ou combinat ou direction générale de branche), toutes les données techniques nécessaires. Ce sont donc pratiquement les directions générales de branches, ou depuis les dernières réformes de M. Khrouchtchev les Conseils Economiques Régionaux, qui « concrétisent » les directives, en précisant les tâches à accomplir. Celles-ci doivent spécifier les exécutants responsables et les moyens mis à leur disposition. Dans ce travail, les directions de branches ou les Conseils Economiques se livrent également à un calcul économique partiel : ils peuvent envisager plusieurs répartitions possibles des tâches à l'intérieur de leur secteur, plusieurs combinaisons technico-spatiales des entreprises appelées à coopérer dans leur exécution. Les prix de revient relatifs des diverses entreprises, les coûts de transport aussi, sont pris en considération. La monnaie entre donc en scène, mais elle y entre par la petite porte. Tout d'abord, parce que l'exécution quantitative de la directive passe avant toutes les autres considérations. Ensuite, parce que les prix des facteurs de production qui servent de base à ce calcul sont fixés arbitrairement par l'Etat et ne reflètent que dans une très faible mesure les raretés relatives des divers facteurs par rapport aux besoins sociaux. En particulier, conformément à la doctrine marxiste, les capitaux fixes sont considérés comme non productifs. Leur usage est de ce fait totalement gratuit pour les entreprises qui en disposent. Les prix de revient ne tiennent donc compte que de l'amortissement du capital, mais non pas de l'intérêt qui devrait normalement exprimer la rareté relative de ce facteur.

Les calculs assez savants de « l'efficacité des investissements » auxquels se livrent les techniciens soviétiques ne sont pas de nature à combler cette lacune, puisqu'ils concernent le choix entre les diverses variantes d'un même projet d'investissement.

Il y a cependant un facteur dont l'appréciation n'est pas complètement détachée de l'échelle des valeurs sociales sanctionnées par les préférences de la population. C'est le facteur travail. Quoi que l'on puisse dire du système soviétique des rémunérations, il est certain qu'il ne peut ignorer totalement les préférences des travailleurs pour les différents genres et lieux de travail. Il s'ensuit que l'échelle des rémunérations exprime en fait, au moins approximativement, les tensions qui s'établissent entre les préférences des dirigeants pour les structures planifiées de l'économie, les préférences des travailleurs pour diverses occupations, et les délais techniques nécessaires pour former les travailleurs de qualité requise. Et comme les prix des moyens de production tiennent généralement compte des coûts du travail « incorporé », on peut prétendre à la rigueur que le calcul économique qui accompagne l'établissement des projets de plans aboutit à minimiser le coût d'exécution des directives, en fonction de la désutilité subjective du travail des citoyens soviétiques, à l'exception des travailleurs non volontaires.

Les projets de plans remontent ensuite la hiérarchie de l'administration économique jusqu'à la Commission de Planification. A chaque stade, ils sont fondus en des ensembles cohérents portant sur des secteurs de plus en plus vastes. Finalement, la Commission de Planification en fait la synthèse dans un projet général, qui, approuvé par l'autorité politique, deviendra le Plan Economique National.

Dans ces diverses opérations d'agrégation de projets de plans, la tentation est grande pour les bureaucrates des divers échelons, de procéder à une simple juxtaposition des épures qui leur sont soumises. Aucun élément nouveau de calcul économique n'interviendrait alors. La méthodologie officielle veut cependant que chaque organisme supérieur aboutisse à une véritable synthèse de projets dans le cadre de son secteur. Cela implique de nouveaux arbitrages où les questions des coûts relatifs peuvent jouer un certain rôle. Il ne faut pas oublier cependant que le projet de plan est pour chaque organisme non seulement une énumération des tâches à accomplir, mais aussi une demande de crédits

en nature, sous forme de ressources qui lui seront allouées. L'intérêt de rechercher les solutions les plus économiques dans l'établissement des projets de plans est donc très comparable à celui qui anime nos administrations au moment où elles préparent leurs demandes de crédits budgétaires. Seule la Commission de Planification, à l'instar de notre Ministre des Finances, aura des tendances contraires, mais elle se trouve trop loin des lieux de production pour agir autrement que par des réductions forfaitaires des demandes non prioritaires.

De ce point de vue, la régionalisation partielle de la planification économique, qui s'effectue actuellement en U.R.S.S. et dans certaines démocraties populaires, pourra avoir une signification positive. Chaque région devra se contenter, pour un grand nombre de productions, de ses ressources propres, et aura par conséquent intérêt à les administrer de la façon la plus économique. L'arbitrage de la Commission de la Planification ne portera que sur les ressources d'intérêt national.

Sanctionné par l'autorité politique, le Plan National redescend la hiérarchie administrative, sous forme d'ordres d'exécution qui, à chaque échelon, sont répartis entre les exécutants subordonnés, nominativement désignés, et aboutissent finalement à l'entreprise. Celle-ci doit procéder alors à l'établissement de son plan « technique — industriel — financier ».

Dans ce travail, l'entreprise obéit à deux sortes de considérations. D'une part, elle cherche à confectionner un plan de production aussi facile que possible à dépasser, puisque le dépassement du plan lui procure les avantages les plus substantiels. D'autre part, elle s'efforce d'arriver à un plan financier fondé sur des prix de revient aussi élevés que possible, pour pouvoir dépasser le plan de compression des coûts de production, ce qui lui permettra de réaliser des profits en sus du plan (7).

Dans ces tentatives, l'entreprise est considérablement gênée par les instructions extrêmement détaillées et souvent contradictoires, qu'elle reçoit de l'autorité supérieure, et par les contrôles multiples auxquels elle est soumise, parmi lesquels celui du Comité d'Entreprise du Parti n'est pas le moins redoutable (8).

(7) Cf. notre article : « Le rôle du profit dans la planification de type soviétique » — *Europe de l'Est et Union Soviétique*, n° 4, 1957. Fondation Nationale des Sciences Politiques, 30, rue Saint-Guillaume, Paris (VII[e]).

(8) Cf. notre ouvrage : *Planification et Croissance Economique des Démocraties Populaires*. P. U. F., Paris, 1956, volume II.

Elle se livre donc à un véritable calcul économique qui consiste à maximer les avantages matériels et à minimiser les risques, à partir d'un système complexe de coûts et de primes. Le rôle de la monnaie dans ce calcul est purement nominal : elle sert de commun dénominateur aux avantages et risques d'ordre matériel, mais suivant une échelle de valeurs qui ne sont reliées aux valeurs sociales authentiques que par le lien ténu de certains coûts du facteur travail.

Au point de vue du rôle de la monnaie en tant que facteur de calcul économique, l'exécution du plan pose des problèmes analogues, à cette différence près que, maintenant, il s'agit, pour chaque agent économique, de maximer les indices officiels d'accomplissement et de dépassement des objectifs précédemment fixés. Nous nous sommes suffisamment étendus, dans nos études précédentes, sur les contradictions qui en résultent, pour ne pas insister davantage sur cette question (9). En revanche, il est important de souligner que la monnaie reçoit à cette occasion une mission nouvelle : elle sert d'instrument de contrôle de l'exécution du plan. En effet, toutes les liquidités des entreprises et des administrations sont obligatoirement déposées à la Banque d'Etat, qui est ainsi l'unique source des crédits à court terme. Avant d'accorder un crédit, et même avant d'effectuer un paiement quelconque, à l'ordre de l'entreprise, la Banque doit, non seulement vérifier l'aspect comptable et financier de l'opération, mais aussi et surtout s'assurer que celle-ci est conforme aux divers plans, en particulier au plan de production et au plan de compression du prix de revient (10). C'est là un refus de plus de reconnaître à la monnaie son rôle d'indice synthétique des valeurs, qui permet de réduire tous les contrôles à l'examen de la rentabilité.

Cependant, la monnaie reconquiert une partie de ses attributions habituelles, au moment où elle quitte le secteur public, sous forme de salaires et d'autres payements au bénéfice de la population. Les particuliers, détenteurs d'espèces monétaires, peuvent en disposer librement pour les achats de biens de consommation, pour la constitution de dépôts dans les caisses

(9) Cf. notre article et notre ouvrage précédemment cités, ainsi que notre étude : « La rationalité économique du socialisme. Un exemple : l'économie polonaise à l'heure des choix ». *Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée*, série G, n° 3, Paris, décembre 1956.

(10) C'est ce qu'on appelle « le contrôle par le rouble ».

d'épargne et pour la thésaurisation. Ils peuvent donc se livrer à un véritable calcul économique. Mais ce calcul économique n'est pas directement relié aux commandes de l'appareil de production. Ce sont au contraire les données du plan de production qui en fixent les paramètres et obligent les consommateurs à adapter leurs choix à ce que le planificateur avait décidé de produire.

On peut distinguer, dans cet ajustement de la consommation à la production, deux phases :

1° L'ajustement global du revenu disponible de la population à la valeur totale, aux prix fixés par l'Etat, de la masse planifiée des biens de consommation ;

2° L'ajustement qualitatif de la demande à l'assortiment produit.

L'ajustement global s'obtient à l'aide des deux instruments : le plan de caisse de la Banque d'Etat et la balance des revenus et des dépenses de la population.

Etabli chaque mois et pour chaque circonscription territoriale disposant d'une succursale de la Banque d'Etat, le plan de caisse permet de connaître avec précision le montant total du numéraire qui sera mis à la disposition de la population par les entreprises et les administrations du secteur public.

La balance des revenus et des dépenses de la population renseigne sur les emplois probables auxquels la population affectera les recettes provenant du secteur public et du secteur privé (marché kolkhozien, revenus des artisans individuels, etc...).

Si un déséquilibre grave risque de se produire entre la demande ainsi estimée et la masse de biens à mettre sur le marché, le gouvernement peut y remédier, à l'avance, par l'emploi, séparé ou simultané, de mesures telles que :

1° Révision du plan par la modification du rapport entre la production des biens de consommation et celle des biens de production. Mais une telle mesure serait contraire au principe de la priorité de la production sur la consommation, et ne peut être envisagé que dans des cas exceptionnels (par exemple, lors du revirement de 1953) ;

2° Augmentation ou diminution des prix par une modification adéquate de l'impôt sur le chiffre d'affaires. Mais on recourt rarement aux augmentations officielles des prix, même en temps d'in-

flation, car le système est censé engendrer constamment des baisses ;

3° Diminution ou augmentation du revenu disponible par une modification adéquate des impôts directs, emprunts obligatoires ou par une révision des normes. Ce sont les mesures utilisées le plus fréquemment ;

4° Modification du rapport entre les prix, les salaires et les disponibilités liquides par des « remises en ordre des prix et des salaires » et par des « réformes monétaires ». Des mesures de ce genre ont été appliquées en Union Soviétique avant 1949, et dans la plupart des démocraties populaires entre 1950 et 1953.

L'ajustement du revenu consommé à la masse de biens mis sur le marché par le secteur public ne doit pas nécessairement être fait avec une grande précision. L'existence du marché kolkhozien et d'autres marchés plus ou moins libres du secteur privé représente un dérivatif pour le pouvoir d'achat excédentaire. Mais comme la hausse excessive des prix sur ces marchés aboutirait à la création de revenus non contrôlables et amènerait « la renaissance du capitalisme », il n'est pas question d'y voir une solution durable du problème d'équilibre.

L'ajustement qualitatif de la demande à l'assortiment produit s'effectue très simplement : le consommateur n'a pas d'autres possibilités que d'acheter ce qui lui est offert ou de s'abstenir. Cela n'empêche évidemment pas la formation de stocks de marchandises difficiles à écouler, que l'on est obligé de solder à bas prix. Mais, étant donné la pénurie générale, ces marchandises représentent un pourcentage très faible du chiffre d'affaires total. Il serait cependant exagéré de prétendre que les préférences des consommateurs n'exercent aucune influence sur l'orientation de la production des biens de consommation. Par l'observation du mouvement des stocks et par l'étude des budgets familiaux, que l'on cherche à développer depuis quelques années, le planificateur a le moyen d'être au courant des besoins subjectifs de la population et d'en tenir compte dans la répartition des ressources productives. Mais cet ajustement de la production à la demande est très partiel, s'effectue avec un retard considérable (dans le meilleur des cas pendant la période planifiée suivante), et ne fait pas appel à des mécanismes monétaires.

Par conséquent, la possession de la monnaie donne au consommateur la possibilité de faire certains choix. Mais ces choix

ne sont pas transmis à l'appareil productif par le mécanisme monétaire ; ils n'influencent pas la rentabilité des entreprises. Ils n'ont, par conséquent, aucun lien avec le calcul économique des producteurs à l'exception des producteurs du secteur privé.

Les deux fonctions essentielles de la monnaie ont donc subi dans les pays dits socialistes des déformations extrêmement graves.

La monnaie en tant qu'instrument de la liberté des choix ne subsiste partiellement que dans la sphère de la consommation, où elle se heurte d'ailleurs au caractère rigide de la production planifiée.

La monnaie en tant qu'instrument du calcul économique voit son champ d'action fractionné en plusieurs compartiments plus ou moins étanches, ce qui fait que les liens entre les besoins sociaux et la production sont interrompus en plusieurs points essentiels. Tout se passe comme si les pays dits socialistes s'attachaient à reproduire, en les amplifiant considérablement, les imperfections des marchés capitalistes.

Peut-on considérer ces résultats comme une conséquence inévitable du socialisme ?

II. — LA MONNAIE ET LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DU SOCIALISME

Si, au lieu de considérer le socialisme comme un phénomène sociologique concret, inscrit dans l'histoire de la pensée et des faits humains, on essaye de l'envisager en tant que système idéal d'organisation, on est conduit à admettre qu'il ne peut comporter qu'un seul objectif indiscutable : la satisfaction maximum des besoins du peuple.

Mais le peuple est une entité qui n'est pas délimitée dans le temps. Il ne s'agit donc pas de maximer la satisfaction des besoins immédiats d'une quelconque génération présente ou future, ni, à plus forte raison, d'accroître le bien-être de certaines générations au détriment de celui des autres. Il s'agit de maximer le débit du flux de satisfactions dans le temps, c'est-à-dire d'obtenir une croissance continue de ce débit tout en cherchant à satisfaire au maximum les besoins de toutes les

générations successives. Une économie socialiste appelle donc un aménagement des ressources dans le temps ; elle appelle une certaine planification dont la fonction essentielle consiste à concilier la croissance maximum du produit national avec une distribution équitable de ce produit entre les générations successives.

En ce qui concerne les rapports entre les hommes d'une même génération, la conciliation de l'équité et de la productivité est proclamée dans la devise « De chacun selon sa capacité, à chacun selon son travail ». Cette devise ne peut être réalisée, même approximativement, que dans un système qui permet de comparer objectivement les apports personnels des membres de la société au produit social, c'est-à-dire de comparer entre eux les différents biens et services. Une économie socialiste postule donc l'existence d'un système de prix et de salaires reflétant aussi fidèlement que possible l'échelle des valeurs sociales qui résultent de la confrontation des besoins authentiques de la société avec ses ressources. Un tel système n'est pas concevable sans un marché aussi parfait que possible et, par conséquent, exige l'existence d'une monnaie jouissant de la plénitude de ses fonctions positives.

Le problème consiste donc à trouver la possibilité d'une synthèse de la planification avec la liberté monétaire.

Cette conciliation est possible, à condition de limiter le champ d'action de chacun de ces deux instruments de gestion économique au domaine qui lui est propre.

Le rôle de la planification n'est pas de désigner à chacun ce qu'il doit consommer, ni même ce qu'il doit produire. La consommation et la production doivent être libres au maximum pour permettre à la monnaie de jouer correctement son rôle de facteur du calcul économique. La tâche de la planification consiste uniquement à affecter une partie adéquate du revenu national aux besoins de développement de la nation. Cette fonction ne peut, en effet, être abandonnée aux mécanismes spontanés du marché, puisque ces mécanismes ne contiennent aucun dispositif qui permettrait de faire valoir les besoins de développement de longue période pour l'ensemble de la nation. Il est donc nécessaire de confier ce rôle à un corps de représentants nationaux qualifiés, qui auraient pour première tâche la détermination du volume global de l'investissement compatible avec une crois-

sance continue du produit national et avec une répartition équitable des charges dans le temps (11).

La deuxième tâche de l'organisme de planification serait de fixer les grandes lignes de la répartition des investissements entre les principales branches d'activité.

La demande des consommateurs individuels et la demande des administrations publiques se manifestant librement sur le marché, cette tâche consisterait à extrapoler les tendances observées, de façon à tenir compte au maximum des préférences de la population et des possibilités de progrès technique. Le problème à résoudre reviendrait donc à déterminer, pour chaque période annuelle, et pour l'ensemble de la période planifiée, une répartition des investissements qui :

1° assurerait l'équilibre entre les ressources et les emplois de chaque période divisionnaire ;

2° serait techniquement cohérente pendant toute la période planifiée ;

3° donnerait le débit maximum de production courante en fonction des préférences de la population.

Fort heureusement, ce calcul n'a pas besoin d'être très précis, puisqu'il ne s'agit nullement d'un plan concret de *tous* les investissements à entreprendre. En effet, les investissements figurant dans le plan général de développement à longue échéance, peuvent être répartis en deux catégories :

1° Les investissements liés directement à la demande des consommateurs, dont l'exécution peut être laissée en principe à l'initiative des entreprises, puisque le mécanisme du marché est capable de dégager les stimulants nécessaires pour leur accomplissement. Bien que figurant dans le plan général de développement, ces investissements ne feraient pas l'objet d'une action directe de l'Etat. Nous les appellerons donc « investissements non planifiés » ;

2° Les investissements qui traduisent les besoins de développement de longue période. Ces investissements n'étant pas liés directement à la demande spontanée des consommateurs, ont peu de chances d'être réalisés intégralement sans une intervention consciente de l'Etat. La demande de ressources qu'ils nécessitent doit donc être introduite sur le marché par un mécanisme spécial.

(11) Cf. l'étude sur la rationalité du socialisme, citée précédemment page 9.

Ce mécanisme peut être conçu sous la forme d'un Fonds National d'Investissement, dont le rôle serait :

1° de rassembler les fonds nécessaires à l'exécution des investissements de la deuxième catégorie (« investissements planifiés ») ;

2° de répartir les fonds rassemblés entre les entreprises publiques, privées ou coopératives, désireuses de participer aux investissements en question.

Les ressources du Fonds proviendraient de cinq sources principales :

1° Des intérêts versés par les entreprises débitrices ;

2° Des prélèvements sur les bénéfices nets de toutes les entreprises, privées, publiques ou coopératives, n'utilisant pas complètement leurs capacités productives. Cet impôt, qui remplacerait notre impôt actuel sur les sociétés, aurait pour but, d'une part, d'éviter un développement excessif des investissements non planifiés et, d'autre part, d'obliger les entreprises à pousser leur production courante jusqu'au point où le coût marginal devient égal au coût moyen minimum. De cette façon, les rentes de monopole engendrées par la limitation consciente de la production courante seraient fortement réduites, sinon complètement supprimées. Les rentes différentielles, dues aux conditions particulièrement favorables de certaines entreprises, continueraient à exister. Nous croyons en effet que leur maintien est nécessaire pour que chaque facteur productif soit affecté aux productions où il donne les résultats les plus favorables.

On peut craindre, il est vrai, que l'impôt ainsi conçu ne contribue à accroître le risque associé aux investissements spontanés des entreprises. Le malthusianisme économique, éliminé du domaine de la production courante, aurait donc tendance à se manifester par une insuffisance des investissements relativement à la demande des consommateurs. Cependant, une telle insuffisance ne manquerait pas de provoquer une hausse des prix des produits déficitaires qui aurait pour effet d'attirer de nouveaux producteurs à la branche correspondante. Et si ce mouvement ne se produisait pas, l'Etat pourrait toujours faire intervenir le Fonds d'Investissement ou, dans les cas extrêmes, procéder à la nationalisation de la branche ;

3° D'un impôt sur l'emploi des facteurs productifs, qui rem-

placerait les impôts sur le chiffre d'affaires. Proportionnel à la valeur ajoutée nette de l'entreprise, cet impôt aurait pour mission de concilier la nécessité de fournir à l'Etat des ressources pour le financement des investissements planifiés, avec le maintien d'une proportionnalité approximative entre les prix de vente et les coûts marginaux des entreprises marginales de chaque branche. De cette façon, le lien entre les préférences des consommateurs et les rémunérations des facteurs productifs ne subiraient pas de déformation grave du fait de la fiscalité indirecte ;

4° Des dépôts volontaires des particuliers et des entreprises, rémunérés par un intérêt approximativement égal à l'intérêt demandé aux entreprises débitrices. Aucune limite inférieure n'étant fixée à ces dépôts, le financement des investissements nationaux serait ouvert aux couches les plus larges de la population. En manipulant le taux de l'intérêt à l'entrée et à la sortie des fonds, le Fonds National d'Investissement aurait la possibilité d'ajuster le volume global de ses disponibilités aux besoins prévus par le plan national de développement. Une augmentation du taux de l'intérêt à la sortie et une diminution du taux de l'intérêt à l'entrée auraient pour effet de déplacer les capitaux vers les investissements non planifiés. L'opération inverse favoriserait les investissements planifiés ;

5° Des crédits de la Banque d'Emission qui n'auraient d'autre raison d'être que d'assurer le plein emploi de la main-d'œuvre. En effet, une insuffisance de l'emploi pourrait être palliée par un développement des investissements planifiés au delà des fonds provenant de l'épargne volontaire et fiscale. Les tendances inflationnistes, au contraire, seraient combattues par la neutralisation d'une partie de cette épargne, que le Fonds reverserait à la Banque d'Emission. Ces mesures désinflationnistes pourraient être complétées, le cas échéant, par une augmentation du taux de l'intérêt payé par le Fonds aux déposants, ce qui aurait le double effet d'accroître l'épargne et de rendre plus onéreux les investissements non planifiés.

Le Fonds National d'Investissement ne procéderait à aucun investissement direct. Il ne ferait qu'accorder des crédits aux entreprises publiques, privées ou coopératives désireuses d'effectuer des investissements conformes au plan national de développement. Au cas où plusieurs entreprises seraient susceptibles d'entreprendre les investissements en question, le Fonds procéde-

rait par la voie de la mise aux enchères du crédit, en l'accordant à l'entreprise qui offrirait, en plus de garanties sérieuses d'utilisation rationnelle du capital reçu, l'intérêt le plus élevé.

Plusieurs avantages semblent devoir résulter du système ainsi conçu :

1° Les besoins de développement à long terme sont représentés dans la demande effective, à côté des besoins de consommation privée et de consommation publique. Les prix formés spontanément sur le marché devraient donc refléter assez fidèlement les tensions réelles entre les besoins sociaux et les ressources disponibles. La seule réglementation nécessaire en cette matière serait la fixation du salaire minimum, afin d'éviter les abus qui peuvent résulter, même dans le cadre du plein emploi, d'une mobilité insuffisante de la main-d'œuvre ;

2° Les tendances au monopole sont combattues par le système fiscal, par la politique du crédit et des taux de l'intérêt et, au besoin, par la possibilité de procéder à la nationalisation de certaines branches ;

3° « L'exploitation de l'homme par l'homme » est rendue impossible par le maintien du plein emploi, par la fixation du salaire minimum, et par l'extension de la concurrence, stimulée au besoin par une orientation appropriée des investissements planifiés ;

4° L'entreprise privée peut, de ce fait, être conservée, avec tous les avantages qui en résultent, du point de vue de la souplesse du système et de sa sensibilité aux fluctuations de la demande. L'appropriation collective des moyens de production cesse d'être une exigence doctrinale et devient une question de pure opportunité économique, ce qui permet d'éviter l'absurdité de certaines nationalisations ou collectivisations (12) ;

5° Le budget de l'Etat est libéré de toutes les préoccupations d'investissement et d'équilibre économique pour mieux remplir

(12) Pour des exemples concrets, voir notre ouvrage sur la planification et la croissance économique des démocraties populaires, volume II, chapitre Ier. On peut admettre que l'appropriation privée des moyens de production a été une des causes *historiques* de l'exploitation capitaliste, mais cela ne veut pas dire :

— que l'appropriation collective des moyens de production exclut toute exploitation de l'ouvrier et

— que l'appropriation privée de certains moyens de production doit nécessairement, et dans toutes les circonstances, aboutir à « l'exploitation de l'homme par l'homme ».

sa fonction propre qui est d'assurer le financement, au moindre coût, des besoins collectifs de la nation ;

6° La monnaie récupère la totalité de ses fonctions positives :

— elle assure à tous ses détenteurs la liberté intégrale des choix en matière de consommation, d'épargne et de production ;

— elle permet à tous les agents économiques, producteurs et consommateurs, de se livrer à des calculs économiques continus et cohérents, en fonction d'un système de prix et de salaires résultant de la libre confrontation des besoins sociaux avec les ressources.

⁂

Nous n'avions pas l'ambition de présenter ici un schéma complet d'une économie socialiste, dont la réalisation exige sans aucun doute bien d'autres modifications dans la structure institutionnelle des pays dits capitalistes et des pays dits socialistes.

En particulier, la question difficile des rapports entre les employeurs et les salariés, la nécessité d'organiser une participation de ces derniers à la gestion des entreprises, les possibilités de développement de la coopération, l'immense problème de la production agricole, et beaucoup d'autres points importants, sont restés en dehors de notre propos. Nous croyons avoir montré seulement que, dans la mesure où le socialisme n'est pas considéré à priori comme un système de moyens infaillibles et historiquement inévitables, mais comme un but à atteindre par les moyens les plus appropriés, il n'y a aucune contradiction fondamentale entre ce but et la monnaie.

Le développement des fonctions positives de la monnaie nous apparaît au contraire comme un des moyens essentiels d'une économie socialiste. Car c'est par la monnaie, soustraite à toute influence arbitraire des groupements privés ou publics, que se réalise la véritable démocratie économique, celle qui permet à tout travailleur de maximer son apport au produit social et de retirer de ce produit une part proportionnelle à son apport.

Seuls les besoins de développement de la nation peuvent justifier une certaine limitation des libertés monétaires. Mais cette limitation doit elle-même se servir de mécanismes monétaires, afin de ne pas détruire l'unité du calcul économique, qui est à la base d'une utilisation rationnelle des ressources.

Jean MARCZEWSKI.

NOTES ET MÉMORANDA

VUES SUR LE DÉSORDRE MONÉTAIRE DE L'EUROPE

Le livre de « Robert TRIFFIN » (1) est instructif et séduisant. L'auteur connaît admirablement le sujet puisqu'il a été longtemps expert au Fonds Monétaire International ; il en expose avec logique les différents aspects, car il est aujourd'hui professeur à l'Université de Yale ; il y ajoute enfin quelques pointes d'humour à la manière d'un condiment, parcequ'il se souvient heureusement de ses origines belges. Voici, par exemple, comment il présente son introduction : « Des impressions d'un auteur inquiet, une fois son œuvre exécutée, au moment où il lance avec méfiance son enfant chéri dans un monde froid et hostile. » En guise de réplique, nous intitulerons le présent compte rendu : « Des impressions d'un critique rassuré, une fois sa lecture achevée, au moment où il fait connaître avec confiance un ami sympathique à un monde surchauffé et accueillant. »

Dès le premier chapitre l'auteur prend une attitude combative en rejetant la théorie de la disette permanente de dollars fondée sur trois catégories d'arguments qu'il démolit tour à tour. L'insuffisance des ressources des pays considérés relativement à leurs besoins ne saurait être la cause de ce phénomène, elle correspond au principe de rareté qui est à la base de toute l'économie politique et prend seulement un aspect moins accentué aux Etats-Unis que dans les autres pays ; la richesse des nations n'a d'ailleurs rien à voir avec le signe du solde de la balance des paiements puisque, après la deuxième guerre mondiale, la Grande-Bretagne et l'Australie ont enregistré des déficits tandis que le Honduras et l'Ethiopie jouissaient d'excédents. Une croissance de la productivité plus rapide aux Etats-Unis que dans les autres pays ne saurait non plus être invoquée puisque l'examen des statistiques révèle que l'indice de la production industrielle américaine demeure en retard par rapport à celui de la production industrielle mondiale (Etats-Unis exclus) précisément pendant les périodes de disette de dollars, en sorte que le raisonnement présenté pourrait être inversé. Enfin la tendance de l'économie américaine à la déflation et au protectionnisme ne saurait fournir une explication valable, car

(1) Robert Triffin, *Europe and the Money Muddle, from Bilateralism to Near-Convertibility, 1947-1956*, New-Haven : Yale University Press, 1957, XXVII + 351 p.

il n'y a eu aucune déflation aux Etats-Unis depuis dix ans et le protectionnisme n'a pas été aggravé : en tant que puissance industrielle dominante, l'Amérique du Nord a aujourd'hui le même intérêt que la Grande-Bretagne au XIXe siècle à pratiquer le libre-échange. Au total, le manque de dollars est un phénomène classique qui ne saurait servir de base à une nouvelle théorie.

Après cette prise de position, M. R. T. procède à l'examen des faits, mais nous lui adresserons sur ce point un reproche : il suit un ordre logique qui disloque l'histoire au point de nous présenter la situation en 1948-1955 avant de nous expliquer les plans de 1944-1947 et les « palliatifs » appliqués en 1945-1950. Nous ne suivrons donc pas l'ordre des chapitres et nous reconstituerons l'ordre historique qui nous semble préférable.

De 1944 à 1947 nous assistons à l'échec des plans de monnaie internationale. Les théories classiques qui envisageaient des échanges entre deux nations seulement sont insuffisantes, car le « reste du monde » ne peut être considéré comme deuxième et seul coéchangiste que si l'on suppose chez les nations dont il est formé une absence complète de mesures discriminatoires dans le mécanisme du commerce et des paiements internationaux. Il a donc fallu envisager des possibilités d'entente. Trois plans obéissant à cette conception ont dominé la scène économique, ceux de John-Maynard Keynes, de Harry White et de John Williams. M. R. T. les passe en revue. Il critique plusieurs dispositions du plan Keynes et notamment l'article 38 qui envisageait la possibilité pour un pays en difficulté de recourir non seulement à des restrictions, mais encore à des accords de troc, illogisme évident, explicable seulement par le désir de permettre à la Grande-Bretagne de profiter de sa puissance contractuelle due à l'importance mondiale conservée par le sterling. En fait, ce plan a été mal soutenu par les Anglais eux-mêmes, car ce n'était un secret pour personne que la Banque d'Angleterre restait hostile à la création d'une institution monétaire internationale puissante. C'est la forte personnalité d'Harry White qui a dominé les débats. En fait, le Fonds Monétaire International n'a pas été heureux et l'auteur qualifie le bilan de ses dix années d'existence de sombre et attristant. Quant à l'accord financier anglo-américain de 1946, plus réaliste cependant, on sait qu'il a également échoué. Ainsi le bilatéralisme s'est consolidé et il a fallu se borner à utiliser des palliatifs pour réduire autant que possible « les absurdités et les gaspillages ».

Nous arrivons à la crise de 1947 et à la reprise consécutive, période « mélodramatique » que l'auteur envisage sous l'angle de la balance des paiements, du revenu national et de la monnaie. Cette triple analyse met en lumière le processus inflationniste qui se résorbe tardivement dans l'Europe méridionale.

Enfin, le 19 septembre 1950 marque un tournant de l'histoire. A cette date, « l'œuf de Christophe Colomb est découvert » grâce à la signature de l'Union Européenne des Paiements, texte simple et clair qui fait passer la structure des relations financières européennes du bilaté-

ralisme au multilatéralisme. La tempête déclanchée par la guerre de Corée n'ébranle pas ses assises et la convertibilité pointe à l'horizon. Les mesures heureuses se succèdent alors : réouverture du marché commercial de Londres, extension par la Grande-Bretagne des comptes transférables à la plupart des pays situés hors des zones sterling et dollar, création du Club de La Haye auquel participe le Brésil et d'un organisme analogue pour les transactions avec l'Argentine (Club de Paris), etc.

En somme, depuis 1953-1954 les réajustements monétaires peuvent être regardés comme terminés dans la majorité des Etats européens. Les investissements massifs ont porté les économies à un degré de force et de vitalité qui fait un contraste saisissant avec la quasi-faillite de 1947 et avec la relative stagnation et l'instabilité monétaire de la période antérieure à la deuxième guerre mondiale.

L'accord monétaire européen du 29 juillet 1955 est un « tour de force ». Pour l'auteur, l'heure de la convertibilité a sonné : « il faut mettre le vieux vin dans de nouvelles bouteilles ». La redistribution des réserves américaines a permis leur meilleure adaptation aux besoins, exception faite du cas britannique. L'Europe ne manque pas de dollars et accumule des surplus, la balance des comptes européenne s'équilibre sans déflation. Les obstacles à la restauration de la convertibilité ne résident plus que dans la difficulté d'harmoniser les politiques commerciales et monétaires des différentes nations.

La Grande-Bretagne a cru jusqu'en juin 1955 au caractère temporaire de l'U. E. P., sa conversion à cette date à un accord européen permanent marque une brèche dans sa politique traditionnelle. Elle se rend compte enfin que sa puissance a été ébranlée par deux guerres mondiales et qu'une association avec l'Europe continentale serait pour elle à la fois une source de force et de stabilité, et peut-être le seul moyen de combattre les tendances centrifuges des pays du Commonwealth.

M. R. T. termine son ouvrage par des suggestions hardies et intéressantes. Il préconise la création d'une nouvelle « Union latine » permettant la circulation libre des monnaies dans plusieurs pays et celle d'une autorité monétaire européenne dotée du privilège de l'émission et disposant de réserves d'or et de devises capables de faire face aux déséquilibres momentanés de la balance des comptes de cette zone par rapport au reste du monde. Il admet pourtant le maintien des banques centrales actuelles et les autorise à pratiquer leur propre politique de crédit sous réserve de limitations statutaires.

Allant plus loin, il rêve d'une Chambre de compensation des banques centrales et indique que la voie à suivre est celle des ententes régionales de commerce et de paiement. Notons que l'adjectif « régional » est pris ici dans le sens de super-national et ne s'applique pas à des subdivisions de la nation comme le veut l'usage courant en France.

M. R. T. tempère ses conclusions optimistes en remarquant que l'obstacle majeur à l'unification monétaire est d'ordre politique. L'adoption de convertibilité à un taux stable empêche les pouvoirs

publics de procéder à des dévaluations ultérieures et de recourir aux politiques de facilité qu'ils affectionnent. Il semble que, malgré cette observation, l'auteur sous-estime l'influence exercée par l'idéologie politique. Sans doute parle-t-il de notre pays avec beaucoup de discrétion, mais le renforcement des positions extrêmes de l'Allemagne et de la France à l'U. E. P., l'une créditrice, l'autre débitrice, est le fait saillant des dix-huit derniers mois. Comme en 1936 et pour les mêmes raisons, les Français se singularisent fâcheusement. Mais, d'autre part, les mesures de restriction des échanges que nous avons édictées n'ont pas empêché la libéralisation de s'accentuer non seulement en Allemagne, mais encore en Italie, en Belgique, en Autriche. L'auteur conclut que le paradoxe fondamental des relations économiques internationales au XXe siècle est l'existence de souverainetés nationales dans un monde interdépendant. Il se réjouit de la floraison des organismes internationaux et régionaux, mais reconnaît que nous sommes encore loin d'un gouvernement mondial et se borne à souhaiter « l'organisation collective et l'internationalisation effective de l'actuel étalon d'or de change ».

Le lecteur ne sera peut-être pas d'accord avec l'auteur sur tous les points de son exposé, mais il reconnaîtra que cet ouvrage est l'un des plus intéressants et des plus stimulants qui aient vu le jour depuis bien des années en matière monétaire.

Louis BAUDIN.

L'ÉCONOMIE RURALE DE PIERRE FROMONT (1)

Ce livre est le livre attendu en matière d'économie rurale. Spécialiste, comme on le sait, de cette discipline, Pierre FROMONT a attendu de longues années avant d'en présenter un Traité systématique, qui est un modèle du genre. L'idée centrale, pour lui, consiste à *étudier l'aspect économique des différentes activités techniques à l'intérieur d'une exploitation* ; l'économie rurale est essentiellement la science de l'entreprise agricole. Mais le livre est conçu de telle façon qu'il constitue une somme des connaissances que l'économie politique a dégagées et inventoriées concernant les choses de la terre. Toute une carrière professorale et scientifique, jalonnée par la publication de nombreux articles en la matière, converge vers cette élaboration d'ensemble ; cela donne la clé et du caractère d'érudition que présente l'ouvrage (on ne lui trouve d'égal à cet égard, que celui que construisait

(1) Pierre Fromont, *L'économie rurale*. Edition M.-Th. Genin, Paris, 1957, 528 pages.

Wilhelm Roscher il y a un siècle, mais l'œuvre de Roscher, modèle d'érudition pour les connaissances de l'époque, était singulièrement confuse) et des profondes réflexions, à la fois multiples et pertinentes, qui montrent combien l'auteur s'est penché longuement sur de tels problèmes.

En bref, Pierre Fromont domine complètement le sujet. Il ne se laisse pas attarder par l'abondance des détails, qui aurait pu donner une impression de fourmillement excessif. Il ne se laisse pas non plus attirer par les digressions que sa parfaite connaissance des faits techniques et géographiques avait des risques de lui faire entreprendre dans l'une et l'autre directions. Partout il demeure économiste, et économiste concentrant son attention sur les problèmes agricoles. Le plan qu'il développe et sur lequel nous allons revenir discipline à merveille la documentation qu'il accumule. A l'intérieur de chacun de ses chapitres la même ordonnance rigoureuse se manifeste ; chacun se termine par une conclusion propre aux considérations envisagées et les mettant au point.

Ce qui frappe encore le lecteur dans l'œuvre de Pierre Fromont, ce n'est pas seulement la qualité de son ordonnance, c'est sa sagesse et sa pondération. Nulle trace de polémique. L'auteur ne soutient pas une thèse. Dans chaque discussion de problème les arguments en sens divers sont loyalement exposés, et l'écrivain n'entend pas forcer l'adhésion de son lecteur. Ennemi à la fois de la routine et des solutions qui font table rase de l'histoire et du passé, Pierre Fromont affirme volontiers par exemple (p. 89) : « Le véritable agriculteur n'est ni celui qui idolâtre le moteur ni celui qui le méprise, mais celui qui le met au service du vivant. »

Cette pondération et cette objectivité sereine n'empêchent nullement que l'ouvrage, nous l'avons dit, aboutisse à des conclusions, à propos de chacun des problèmes soulevés. Ces conclusions sont nettes, elles ne sont pas outrancières ; ajoutons qu'elles ne manquent pas d'originalité et cette originalité est encore un caractère de l'ouvrage analysé. On la trouve, disions-nous, quant au fond, on la trouve aussi quant au plan, qu'il nous faut maintenant décrire.

La démarche suivie pour étudier les problèmes d'*Economie rurale* est assez inédite. Dans des chapitres liminaires qui totalisent un peu moins de cent pages, Pierre Fromont examine les fins puis les moyens de l'activité agricole, et ensuite les caractères de l'effort producteur dans ses modalités et ses résultats. Dans ces chapitres, l'auteur insiste sur l'aspect essentiellement alimentaire de la production agricole et sur les notes de nécessité et d'inélasticité qui en dérivent ; il situe l'activité agricole dans l'ensemble de l'activité économique. Il indique les directions possibles du progrès agricole : d'un côté action sur le milieu afin de l'aménager pour faciliter les échanges avec l'être vivant et favoriser l'assimilation et la reproduction ; de l'autre, action sur l'être vivant lui-même pour le rendre capable d'une plus grande assimilation.

Après ces chapitres liminaires, un titre I traite *des méthodes pour accroître l'efficacité de l'effort producteur.* Après s'être employé à mieux dégager les notions de productivité, Pierre Fromont examine successivement l'aménagement du travail avec les difficultés afférentes au calcul du coût et au gaspillage de la main-d'œuvre ; les structures agraires, avec à titre d'exemple les principaux types français, les solutions de réorganisation foncière, les perfectionnements à apporter aux sols du point de vue juridique comme du point de vue technique ; le capital et ses différentes formes ; l'animal et les divers services qu'on attend de lui, le service d'aide à la production étant désormais fortement compromis par le progrès du moteur inanimé ; le matériel à propos de quoi l'auteur étudie mécanisation et motorisation en donnant un bilan exact et impartial de l'une et de l'autre et en montrant leur progrès irreversible ; le capital circulant constitué soit par les produits en voie de transformation, les engrais, aliments pour bétail, carburants pour machines, soit par des fonds de roulement, de réserve et d'amortissement. A propos de chacun de ces facteurs, Pierre Fromont passe au crible de la critique les usages bon ou vicieux et les améliorations que l'on peut sagement préconiser.

Le titre II est dénommé : *Le cadre de l'effort producteur, l'Exploitation.* La combinaison des divers agents de production dans une même unité productrice pose d'abord le problème de la proportion optima des facteurs ; l'auteur l'envisage et du point de vue technique et du point de vue économique, pour ensuite concrétiser ces notions par l'examen des systèmes de culture : le prestige de la culture intensive s'explique avant tout par une préoccupation d'ordre social, on ne sépare pas ce mode de l'idée de gros produit brut et de l'aptitude à nourrir une forte population ; en sens inverse, la conception originairement américaine de « productivité » enseigne qu'il y a lieu de rechercher surtout la plus forte production par tête de travailleur et aboutit à des produits bruts moins élevés; « la seconde paraît correspondre à un stade provisoire de l'économie, caractérisé par une abondance relative de terres, la première paraît mieux répondre aux besoins permanents et universels d'un globe dont le rythme de peuplement s'accélère ». Un autre problème de la combinaison consiste à rechercher la dimension optima de l'exploitation : Pierre Fromont fait une fois de plus l'exposé de ce problème si souvent débattu, en donnant successivement les leçons du raisonnement et les enseignements de l'observation. Vient ensuite l'examen des modalités juridiques de l'exploitation : faire-valoir direct, fermage, métayage, système des exploitations collectives. — Ici, parvenu presque à la fin de ses développements, Pierre Fromont y ajoute trois importants chapitres. L'un traite des caractères traditionnels de l'exploitation agricole. Un autre mentionne les auxiliaires de l'exploitation : crédit agricole, industrie transformatrice, coopératives de vente. Le troisième enfin, où Pierre Fromont se rappelle avoir été démographe, donne une version intéressante et originale de la « loi de la population agricole décroissante ».

Ce dernier exposé donne une conclusion générale au livre. Il dégage tout d'abord une tendance : celle de la population active agricole à grandir moins vite que la population active non agricole. Il ne s'en suivra un exode agricole que si l'une des conditions suivantes est présente : Si dans le domaine de la population, le taux naturel d'accroissement de la catégorie agricole est au moins égal à la moyenne, ou si, dans le domaine du travail, l'efficacité de ce labeur permet autre chose que la suffisance des seuls agriculteurs. Encore faut-il, également, que des horizons de travail apparaissent en dehors de l'agriculture et cela n'est pas nécessairement le fait de tous les peuples : Mais en fin de compte, l'auteur estime que « la satisfaction de besoins de plus en plus nombreux ne peut se développer que dans la mesure où l'agriculture libère une partie des forces humaines qu'elle emploie. Le progrès technique agricole est le principal agent de cette libération. Les sociétés auraient intérêt à y consacrer de sérieux investissements ; le progrès agricole est à proprement parler la condition nécessaire de tout progrès économique. La tendance à la décroissance de la population agricole est bien un phénomène d'économie fondamentale ». Mais le sens de pondération bien propre à Pierre Fromont lui fait immédiatement ajouter que le rythme auquel s'effectue la décroissance influe grandement sur le bien-être des individus. « L'optimum est atteint lorsque tous ceux qui sont engagés dans la carrière agricole peuvent y finir leur existence et que seuls sont obligés au départ les jeunes qui n'ont pas encore choisi leur orientation et peuvent d'emblée entrer dans une carrière extra-agricole sans connaître les déchirements des changements de vie. »

Tel est ce livre, dans lequel les problèmes de l'économie rurale sont posés, classés et souvent résolus. On regrettera peut-être de ne pas trouver explicitement traitées des questions telles que celle des marchés et des prix ou encore des interventions de l'Etat systématisées en politiques agricoles. Sans doute l'auteur a-t-il estimé qu'il franchirait, en les abordant, les limites frontalières et le lecteur en sera quitte pour se reporter à d'autres Traités dont l'utilité ne disparaît pas. En nous réjouissant de voir se joindre à ces autres Traités — que Pierre Fromont rappelle en affirmant l'intérêt persistant témoigné par les Français à l'économie rurale — celui que lui-même vient d'écrire, nous souhaitons vivement que l'économie politique toute entière se laisse peu à peu reprendre par la considération très attentive des problèmes agraires.

André Garrigou-Lagrange.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique

Domar (E. D.), *Essays in the theory of economic growth.* New-York, Oxford University Press, 1957, 272 pages.

Cet ouvrage, dédié à la mémoire d'un ami de l'auteur tué en Normandie le 31 juillet 1944, est un regroupement de neuf articles écrits de 1944 à 1956, dont le dernier seul (« A Soviet Model of Growth ») n'avait pas été publié, et dont certains sont déjà fort connus (spécialement « Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment », *Econometrica*, 1946; « Expansion and Employment », *The American Economic Review*, 1947).

M. D. nous les présente (*Foreword*) avec une certaine verve : « In recent times, economic growth and development have become the fashion of the day, and the number of books and articles entitled « Something or other and Economic Growth or Development » has risen beyond one's capacity to read. » On pourrait presque dire en ce domaine : la propension à écrire est plus forte que la propension à lire ! Parlant des théories passées, M. D. écrit en note (p. 12) : « Marx était un grand sage et un dévoreur de données empiriques, mais quel pauvre théoricien, Schumpeter eût ces qualités, mais il fut surtout un sage. Keynes fut meilleur théoricien, mais sa vision d'homme sage fut obscurcie par les préoccupations de l'immédiate actualité. » Je crois pouvoir risquer à mon tour un jugement : M. D. est avant tout un théoricien qui par le titre même de son ouvrage a le sens de la longue durée. Il nous apprend que sa vocation a surgi lorsqu'en 1941-1942 il suivait les cours de Hansen (spécialement en méditant le graphique 16 de la page 272 de « Fiscal Policy and Business Cycles ». Tous les spécialistes connaissent aujourd'hui sa théorie de la croissance qui est ordinairement associée à celle de Harrod et de Fellner. Le $gc = s$ de Harrod devient chez Domar : $r = \alpha\sigma$, r étant le taux de croissance requis par l'équilibre de plein emploi, α étant la propension marginale à l'épargne et σ la « potential social average investment productivity » ou $\frac{1}{I}\frac{dP}{dt}$, le rapport à l'investissement de l'augmentation de la production. On voit ainsi que $g = \frac{s}{c} = \alpha\sigma = r$. Autrement dit, le r de Domar est le g de Harrod, et le σ de Domar correspond à $\frac{1}{c}$ de Harrod. Harrod avait écrit en 1939 ; Domar le fait en 1946-47, sans connaître, nous dit-il alors (p. 92), son prédécesseur. Le lecteur non prévenu pourrait s'attrister de cette multiplicité du langage qui ne facilite pas, pour l'initié, l'intelligence de la théorie. Par contre, le lecteur français se réjouira de voir proposer par l'auteur la liaison de sa propre théorie avec celle d'Aftalion : « la théorie d'Aftalion, nous dit-il, est basée sur ce qu'on pourrait appeler *a time-lag between the multiplier and the σ effects* » (p. 102-103). Et, comme il se doit, le nom d'Aftalion est

associé à celui de Kalecki. Mais on constatera qu'Aftalion est le seul auteur français cité par D., qui ne lit pas le français et semble avoir seulement connu Aftalion par l'article de celui-ci dans la *Review of Economic Statistics* d'octobre 1927.

Il y aurait beaucoup à dire sur cette non-connaissance des Français par les Américains, car la réciproque n'est pas vraie.

Dans son neuvième essai, en discutant du modèle de croissance proposé en 1928 par l'économiste soviétique Fel'dman et du rapport d'un certain Kovaleskii (1930), D. a le mérite d'aboutir à des conclusions intéressantes : en partant du modèle de reproduction de Marx et en discutant en particulier des valeurs possibles d'un coefficient γ, fraction de l'investissement total consacré aux biens de production, liées aux valeurs possibles de α, D. retrouve des résultats à peu près semblables à ceux issus du modèle et du langage de Keynes.

L'étude la plus ancienne (1944) de l'auteur figure en tête de l'ouvrage. Elle est intitulée : « The Burden of the Debt and the National Income ». On s'aperçoit en la lisant que même pour comprendre les phénomènes du point de vue instantané, il faut les saisir dans le déroulement du temps. Le rapport de la dette au revenu national n'a en effet pas grande signification du point de vue purement statique. Ce rapport s'éclaire dans l'optique de la croissance. D. nous montre parfaitement comment ce rapport est une fonction du taux de croissance du revenu. Une dette qui croît rapidement peut aller en diminuant relativement par rapport au revenu. Pour juger ainsi d'une croissance saine de la dette il faudrait toujours connaître le taux de croissance du revenu.

D. est un mathématicien de qualité. L'usage de symboles toujours bien définis, regroupés et développés dans des appendices destinés aux spécialistes, lui permet de progresser avec calme, avec netteté, sans trop de sécheresse. Car il a de profondes intuitions économiques pour traiter de ces problèmes auxquels se sont attachés les grands auteurs de Marx à Keynes, ceux qui commandent l'avenir de la croissance : l'accumulation du capital, l'emploi, les taux de profit, les opportunités d'investissement. C'est bien son « effet σ » qui constitue l'apport propre de son œuvre, et sur lequel les penseurs de la croissance devront particulièrement réfléchir.

Henri GUITTON.

Greenhut (Melvin L.), *Plant Location in Theory and in Practice. The Economics of Space.* Chapel Hill. The University of North Carolina Press, 1956, 338 p., 42 fig., bibliogr., $ 7,50.

Divers articles publiés depuis 1951 par l'auteur dans le *Southern Economic Journal* et dans *Metroeconomica* avaient déjà révélé l'orientation prise par sa pensée. Dès ces premiers travaux, en effet, Greenhut s'était efforcé de synthétiser et d'unifier les éléments de la théorie de la localisation tels qu'ils étaient livrés par les spécialistes parmi les plus classiques en la matière. On pouvait déjà discerner les principaux axes de sa recherche : procéder à une analyse critique des hypothèses fondamentales qui sont à la base des théories émises par les différentes écoles ; intégrer leurs résultats dans un cadre d'analyse élargi ; s'élever enfin à une théorie plus générale.

Plant Location se présente donc comme l'aboutissement d'une longue série de recherches. A ce titre, un tel livre permet déjà de « faire le point »

dans un domaine qui, après avoir été longtemps négligé, semble susciter un nombre croissant de travaux. On peut toutefois se demander s'il n'est pas appelé à vieillir assez vite dans la mesure où les contributions les plus récentes, pourtant contemporaines, vont au-delà de la formalisation de Greenhut.

Le titre de l'ouvrage ne doit pas abuser. Il ne s'agit pas seulement d'une analyse de l'implantation de l'unité individuelle. Le sous-titre, ainsi qu'il est fréquent, correspond mieux au contenu du livre. Greenhut traite de l'*Economics of Space*, de l'économique de l'espace en général. Il suit par là une tendance moderne qui privilégie l'étude de l'équilibre général et lui subordonne celle de l'équilibre partiel.

La structure de son œuvre révèle à la fois l'intention de l'auteur et les limites de sa tentative. Les deux premières parties coordonnent d'un point de vue critique les résultats des principales théories antérieures. Puis, dans une troisième partie, l'auteur se livre à une série d'expérimentations empiriques dans un certain nombre d'industries américaines. Enfin, une quatrième partie est consacrée à la présentation d'une théorie générale de la localisation.

Greenhut, dans une première partie, commence par examiner sur quelles hypothèses fondamentales ont été construites les théories antérieures. Il est amené ainsi à distinguer deux courants de pensée : d'une part, l'école d'origine allemande de Thünen et Weber (modernisée par Hoover) qui situe l'implantation de l'unité individuelle au lieu des moindres coûts ; d'autre part, l'école d'origine anglo-saxonne de Fetter et Hotelling (mais prolongée notamment par Lösch), qui introduit la demande et raisonne en termes d'aires de marchés et d'interdépendance des localisations. L'effort d'intégration de Greenhut tend précisément à montrer comment le coût et la demande *codéterminent* la localisation.

A cette première partie synthétique succède une partie analytique. L'auteur décompose les facteurs de localisation en leurs éléments et analyse, pour chacun de ces éléments, son effet sur la localisation de l'unité individuelle. Il est ainsi amené à reprendre l'étude des frais de transport et de leurs implications spatiales. Les déterminants du prix de revient sont, de même, isolés. Les composantes de la demande conduisent l'auteur à reconsidérer l'analyse des aires de marchés. Enfin, apport peut-être plus original de l'auteur, une analyse des facteurs *personnels* qui élargissent la marge de profit soit en réduisant le coût, soit en accroissant la recette, conclut cette partie.

Cette étude théorique et déductive est suivie d'une analyse inductive des facteurs de localisation qui permettent de rendre compte de l'implantation de certaines firmes dans l'Alabama, depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Un questionnaire, reproduit en appendice, a servi de base à une enquête conduite dans huit firmes de petites dimensions. Cette troisième partie de l'ouvrage constitue une contribution intéressante à l'observation scientifique des faits dans un domaine où les constructions théoriques furent généralement échafaudées *a priori* et les monographies, purement descriptives, établies sans référence à des schémas abstraits. Cette tentative d'une utilisation de la théorie de la localisation comme instrument opérationnel ne constitue certainement pas l'aspect le moins original du livre de Greenhut. Deux conclusions principales se dégagent de ces études empiriques : dans des firmes de petites dimensions, les facteurs *personnels* de localisation jouent un rôle prépondérant ; les facteurs objectifs, retenus dans les théories traditionnelles de la localisation, expliquent surtout l'im-

plantation des unités de grandes dimensions. Que ces conclusions n'aient pas lieu d'étonner n'empêche pas qu'un élargissement de la théorie abstraite s'imposait — auquel Greenhut consacre une quatrième et dernière partie.

Toutefois, celui-ci a plus posé les jalons d'une théorie générale qu'il ne l'a véritablement construite. Autant la liste des facteurs de localisation s'allonge, autant leur synthèse dans un schéma théorique tourne court. Le modèle mathématique sur lequel l'auteur termine sa recherche apparaît extrêmement pauvre au regard de la variété des éléments que toute l'analyse antérieure avait décelés. Finalement, la théorie n'est pas élargie, car elle implique encore tous les postulats restrictifs sur lesquels elle n'a pas cessé de reposer.

Il apparaît ainsi que la tentative de Greenhut ne va pas au-delà des formalisations de Walter Isard et il faut s'étonner que les travaux récents de ce dernier ne soient pas mentionnés. Il est difficile de souscrire à l'opinion de Robert A. Kavesh pour lequel, dans son compte rendu de l'*American Economic Review* (déc. 1956, p. 1029-1030), cette omission n'appelle que des « réserves mineures ». Sur le plan de l'innovation théorique, les équations de l'équilibre de Greenhut sont moins explicites que celles de Walter Isard et, considéré simplement comme un *textbook*, ce livre est d'autant plus incomplet que d'autres omissions, moins flagrantes, peuvent être relevées. Elles concernent la théorie des transports de la tradition Hitchcock-Koopmans et les récents apports de la théorie des jeux et de la programmation linéaire. Sur tous ces points, le livre de Greenhut mérite, par ses lacunes, les reproches assez sévères formulés par Martin J. Beckmann dans *Kyklos* (Vol. X, fasc. 2, 1957, p. 214).

En résumé, les réserves majeures qu'appelent *Plant Location* ne diminuent pas l'intérêt des développements de Greenhut bien qu'ils en restreignent la portée. Pour celles des théories, plus anciennes, qu'il a retenues, Greenhut livre une synthèse claire et commodément utilisable. Les élargissements théoriques qu'il suggère sont valables, d'autant plus qu'ils s'appuyent sur une observation des faits qui constitue peut-être l'apport le plus original de ce livre. Mais la théorie générale qui est promise reste à faire, à supposer que le temps en soit venu.

Claude PONSARD.

Labini (P. S.), *Oligopolio e progresso tecnico*, Publicazioni della Facolta di Economia e Commercio dell'Universita di Roma, V. pag. IV-208, 1957.

M. L. montre comment l'oligopole est né du déclin de la concurrence. A vrai dire nous nous demandons de plus en plus si la concurrence parfaite a jamais existé en dehors de l'esprit des théoriciens ; les mécanismes boursiers en ont été en tout cas la meilleure représentation. La concurrence a toujours été en fait imparfaite, et ses imperfections se sont sans cesse accrues. En ce sens l'observation de Kaldor soulignée dans cet ouvrage (p. 15) apparaît comme une vérité première : « l'oligopole est en réalité la condition la plus commune ». La théorie de l'oligopole constitue, relativement à la théorie de la concurrence imparfaite, l'approximation la plus récente de la réalité. La précision apportée p. 16 nous semble particulièrement exacte ; « l'oligopole n'apparaît pas comme un cas théorique particulier, mais comme la forme de marché la plus fréquente dans la réalité économique moderne ».

Or, nous souffrons encore de la confusion très souvent faite aujourd'hui entre les deux expressions de « mécanisme des prix » et de « concurrence parfaite ». Et malheureusement, tandis que la théorie de la concurrence parfaite est relativement simple et très satisfaisante pour l'esprit, celle de l'oligopole est difficile et en voie seulement d'élaboration progressive. Précisément quand on ouvre un livre comme celui-ci, c'est avec l'espérance d'être mieux éclairé sur le problème et de sortir de cet état fluide assez déconcertant, que signale l'auteur (p. 23).

Après nous avoir donné les manières de mesurer le rapport de concentration de Gini dans l'industrie américaine, M. L. nous apporte une distinction majeure : celle entre oligopole concentré et oligopole différencié (préféré à imparfait). La théorie de l'oligopole se trouve placée ordinairement entre la solution de type Cournot (lutte à outrance) et celle de type Edgeworth (indétermination). Notre auteur préfère examiner la solution de Hall et Hitch dont on connaît l'enquête opérée auprès des industriels anglais, solution proposée également par Sweezy. On sait que cette solution se ramène à considérer une courbe de demande coudée (*ad angulo*). On eût aimé du reste voir retracer cette courbe (mais M. L. n'aime sans doute pas les représentations visuelles cependant si commodes) : cette courbe élastique à l'égard d'une hausse des prix, rigide à l'égard d'une baisse. On aimerait rattacher ce point de vue à la théorie des discontinuités, dont les classiques n'avaient pas idée.

Toute la question en cause est de savoir si l'analyse du coût plein (ou du « coût normal » d'Andrews) implique l'abandon total de l'analyse du coût marginal. C'est le fond de cet ouvrage.

Je retire bien pour ma part l'impression qu'il n'y a pas incompatibilité entre les deux types d'analyse. Mais l'égalisation des éléments marginaux (coût et revenu) n'est plus le « primum movens » de la théorie. Il n'y a plus seulement à assurer des égalités, c'est-à-dire des points de rencontre entre des courbes préalablement établies. Et c'est en cela que la théorie nous paraît beaucoup plus proche de la réalité. Les entrepreneurs ne savent pas en quel régime ils sont. Le prix est bien pour eux $p = d + qd$, d, le coût direct moyen, augmente de quelque grandeur, proportionnelle à d. Cette marge proportionnelle q devient le centre de l'analyse ; elle ne se confond pas avec l'élasticité de la demande, mais elle lui est rattachée par la relation : $q = \frac{1}{\eta} \frac{p}{d}$.

Très intéressante est également cette distinction entre oligopole concentré et oligopole différencié. Je me demande du reste si ces expressions sont parfaitement appropriées. J'aime aussi retrouver l'idée que l'on ne peut bien comprendre l'oligopole que dans une situation dynamique, alors que la concurrence est essentiellement statique.

L'ensemble des problèmes successivement analysés par l'auteur est très suggestif : niveau de l'emploi, incitation à investir, risque de stagnation. Je ne sais pourquoi je garde cependant, en fermant ce livre, un sentiment d'insatisfaction. J'avais l'espoir en l'ouvrant de mieux comprendre l'oligopole. J'ai bien trouvé en lui la voie nouvelle pour penser à partir de l'oligopole une théorie des marchés contemporains, sans référence nécessaire à des marchés dits parfaits mais inexistants. Mais il m'a manqué une conclusion pour regrouper les thèmes essentiels de cette nouvelle et indispensable recherche.

Henri GUITTON.

Morice (Janine), *La demande d'automobiles en France.* Préface de J.-M. Jeanneney, 1 vol. de 218 pages, Paris, Librairie Armand Colin. Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences politiques, n° 86.

L'ouvrage de Mlle M. inaugure les recherches françaises sur le marché de l'automobile qui a déjà fait, dans les pays anglo-saxons, l'objet d'un certain nombre d'études bien connues. Le travail qui nous est présenté se distingue de ses homologues étrangers. L'enquête est beaucoup plus vaste et si une large place est faite aux facteurs économiques, les facteurs sociologiques sont également pris en considération. La technique de recherche demeure toujours simple, ce qui rend les résultats obtenus facilement intelligibles.

L'auteur procède tout d'abord à la présentation et à la confection de ses outils. Il montre quels raffinements doivent subir les concepts généraux de l'analyse lorsqu'on veut les utiliser pour l'étude de recherches plus précises. Le phénomène de l'écho n'exclut nullement l'influence des facteurs économiques et le phénomène d'accélération n'est pas tel qu'il permette de faire abstraction du montant du revenu pour ne considérer que l'accroissement de revenus entre deux périodes. Ne risque-t-on pas alors de sombrer sous le nombre de variables ? Non car le rapport parc réel-parc potentiel, dont la signification a été dégagée par Roos et Szeliski, permet de synthétiser un grand nombre de variables sans cependant dispenser le chercheur de faire entrer en ligne de compte d'autres facteurs. Mais ce sont en définitive les séries statistiques disponibles ou celles qu'il est possible de construire qui dictent leurs directives aux recherches. Mlle M. nous expose avec précision les imperfections des séries chronologiques et les efforts qu'elle a accomplis pour les combler.

Les lacunes de la statistique constituent un lourd handicap et obligent à scinder en deux tronçons la période de l'entre-deux-guerres, ce qui rend plus fragiles et parfois peu conciliables les résultats obtenus. Aussi Mlle M. s'attache-t-elle surtout à effectuer des comparaisons départementales en dépit des incertitudes dans l'évaluation du revenu départemental. Il faut renoncer à énumérer toutes les constatations que l'auteur est amené à faire et toutes les conclusions auxquelles il aboutit pour chacune des coupes qu'il opère dans le temps. Indiquons cependant que la pression au remplacement et le rapport parc réel-parc potentiel sont spécialement retenus dans l'étude économique, tandis que la situation familiale, le logement et l'épargne représentent les facteurs sociologiques.

Le dernier chapitre est certainement le plus audacieux. L'auteur s'efforce de proposer une explication de la demande nette de l'automobile au cours de la période de l'entre-deux-guerres à l'aide de trois facteurs : le prix réel des automobiles, le revenu réel et le rapport parc réel-parc potentiel. La valeur prévisionnelle des équations obtenues est mise à l'épreuve des observations faites pour les années récentes et des projections dans l'avenir sont présentées à partir de quatre hypothèses différentes sur l'évolution des revenus et des prix des automobiles.

Au cours de cette recherche empirique Mlle M. n'utilise que des techniques statistiques simples : recherches des ajustements, calculs des corrélations simples et multiples, examen des résidus, confrontation des valeurs observées et des valeurs calculées. Tous les matériaux utilisés ainsi que l'analyse graphique figurent en annexe. Pleinement conscient des limites que l'imperfection des séries statistiques imposent à ses conclusions, l'au-

teur présente une œuvre d'une probité intellectuelle indiscutable et d'un intérêt certain, aussi bien sur le plan des méthodes que sur celui de la connaissance des facteurs déterminants de la demande d'automobiles en France.

R. BADOUIN.

Histoire des doctrines économiques

Shabir Khan Mohammed, *Schumpeter's Theory of Capitalist Development,* Muslim University, Aligavh, 1957, IX et 172 p.

Voici un bon ouvrage dont je puis recommander la lecture et qui se distingue par une admirable clarté d'exposition. Indiquons comment s'en déroule le plan.

Les trois premiers chapitres exposent la théorie de Schumpeter et les trois suivants les rapports entre cette théorie et celles de ses prédécesseurs, von Böhm-Bawerk, Walras, Marx ; les deux derniers sont consacrés à la comparer aux vues de Harrod et de Domar sur le développement économique, et à celles de Hicks sur le cycle de prospérité-dépression. Dans sa conclusion, l'auteur déplore que Schumpeter se soit abstenu, au cours du temps, d'adapter son système aux théories dynamiques postérieures et, *vice versa,* que les keynésiens n'aient pas intégré son système dans le leur.

J'ai été spécialement intéressé par le plus long de ces chapitres : « Schumpeter et Marx » (p. 69-104), dont je vais donner un bref aperçu. Marx se fonde sur Ricardo, comme Schumpeter sur v. Böhm-Bawerk. Les innovations jouent un rôle important chez l'un et l'autre, mais, pour celui-ci, c'est un facteur autonome ; chez celui-là, une conséquence de l'accumulation. Il n'y a pas non plus identité dans la façon dont ils se représentent la corrélation des phénomènes économiques et sociaux.

Le schéma marxiste de la reproduction simple doit être rapproché du schéma statique de Schumpeter (qui est très influencé par Walras), mais les différences proviennent de ce que, ici, la théorie de l'utilité marginale, là, celle de la valeur ricardienne, sont à la base des deux conceptions. Le rôle de la monnaie est identique, et celui du crédit est éliminé : chez Marx, parce qu'il le jugeait peu important pour expliquer le processus de production capitaliste ; chez Schumpeter, parce qu'au contraire, il veut en exposer le rôle décisif dans la dynamique seule.

Pour ce qui est de la dynamique, les deux systèmes se ressemblent en ce que, pour les deux auteurs, il existe une tendance interne dans le capitalisme à se développer, de façon autonome, et non par réaction à des changements extérieurs. Il y a quelques points de ressemblance pour ce qui est des divers cas de développement économique envisagés et la distinction entre invention et innovation. Mais l'analyse sociologique touchant l'entrepreneur (dynamique) est entièrement différente chez les deux économistes ; de même, du point de vue économique, en ce qui concerne les forces productives inemployées, comme origine des ressources permettant la mise en œuvre des innovations, « chez Schumpeter, l'innovation est mise en œuvre par des hommes nouveaux, qui enlèvent des ressources productives aux anciens emplois auxquels elles étaient affectées, mais, selon Marx, ce sont des capitalistes, déjà en exercice, qui les mettent en œuvre, sous la pression de l'accumulation, et les travailleurs sont prélevés sur l'armée de réserve industrielle » (p. 92).

Le problème, si important, chez Schumpeter : « Comment se procurer les crédits nécessaires ? » ne se pose pas pour Marx : la plus-value est toujours disponible ; en seconde approximation, apparaît bien le banquier, mais à titre d'intermédiaire, non de créateur, de crédit. (Tout ceci est excellent, et il faut féliciter l'auteur de s'être engagé, pour l'établir, dans le labyrinthe du *Capital*, t. II). Au tome III, en une troisième approximation, apparaît le capitaliste propriétaire d'un capital qui rapporte intérêt, et qui rappelle celui de Schumpeter, sauf que ce dernier remplit une fonction très utile, tandis que pour Marx il exploite le travailleur (formule M — M') ; de plus, pour Schumpeter, le capital se présente, essentiellement, sous forme de monnaie. Les deux auteurs sont d'accord sur ce que l'origine de l'intérêt se trouve dans le profit, mais il subsiste des différences, en particulier quant à la détermination de son taux.

Quant aux cycles de prospérité-dépression, il y a de grandes différences, touchant leur explication chez les deux auteurs : et pour ce qui est des causes (qui restent obscures chez Marx) et quant à l'importance du fait de la « crise » (secondaire chez Schumpeter). Enfin, ce dernier attache de l'importance aux longues oscillations (cycles Kondratieff) ; c'est là, nous rapporte S., en passant, une hérésie selon les marxistes orthodoxes. (Il cite un Docteur de cette religion nouvelle, le théologien Ayzenshtadt, selon qui Schumpeter est « le prédicateur, nouvellement ordonné, de la théorie apologétique [du capital], en matière de « cycles longs ». Je juge inutile de commenter le dire de ce fanatique imbécile.)

On voit tout l'intérêt de ce chapitre excellent.

J'ai dit que l'ouvrage est bon ; je n'ai pas dit qu'il fut parfait. Il reste à parler de ses faiblesses.

Négligeant quelques gaucheries, un peu naïves (1), j'observe que cet auteur s'est placé résolument à un point de vue analytique et de discussion de texte mais qu'il ne domine pas assez le sujet pour l'embrasser d'un point de vue synthétique, et, aussi, personnel : il ne juge pas, il expose les points de ressemblance, ou de différence, mais il ne dit pas qui a tort, ou raison. De plus, aucun fait concret n'est jamais cité, et il n'avait pas à en citer, puisqu'il a renoncé à juger ses auteurs par rapport à la réalité.

Mais il a des connaissances certaines et un don d'exposition indéniable. Je souhaite qu'il continue dans la voie où il s'est engagé ; il sera curieux de voir si d'autres musulmans suivront l'exemple de ce travailleur bien doué qui a écrit un ouvrage utile et sérieux.

G.-H. Bousquet.

1. Mohammed. Shabir affectionne l'expression *ab ovo*, qui devient régulièrement, chez lui *ab avo* ; il éprouve le besoin de nous expliquer comment on résoud un système de 3 équations du premier degré (p. 36. p. 37) ; il s'imagine que Böhm, parlant de Walras comme d'un « distinguished economist » rend hommage à sa haute valeur alors même qu'il se déclare en opposition complète avec lui, etc...

Histoire des faits économiques

Allen (G. C.) et **Donnithorne (Audrey G.)**, *Western enterprise in Indonesia and Malaya. A study in economic development*, 1 vol., in-8°, 1957, 321 p., Londres, Allen et Unevin.

Cet ouvrage constitue la seconde partie d'une étude d'ensemble entreprise par les deux auteurs sur le rôle joué par les entreprises occidentales

dans le développement économique des pays d'Extrême-Orient, la première partie, relative à la Chine et au Japon ayant fait l'objet d'un précédent volume publié en 1954.

Il s'agit là d'une enquête extrêmement minutieuse et qui remonte jusqu'aux origines de la présence occidentale dans chacun des pays considérés. Mais ce sont surtout les réalisations effectuées depuis le début du siècle passé qui ont fait l'objet d'une analyse tout à fait complète et judicieuse, conduite dans le plus pur souci d'objectivité et sans aucun sentiment d'apologie ou de dénigrement systématique.

Il apparaît — on s'en doute aisément — que tout ce que l'Indonésie et la Malaisie peuvent offrir actuellement de valable dans le domaine économique constitue le résultat des efforts d'entreprise et des investissements effectués dans ces deux pays par les occidentaux, surtout les Hollandais dans l'un et les Britanniques dans l'autre. Néanmoins d'autres intérêts européens se sont aussi manifestés et enfin, pour la Malaisie surtout, l'action des Chinois a été, dans certains secteurs, absolument essentielle. On note aussi, notamment dans le domaine financier, une présence indienne non dénuée d'efficacité.

L'action de caractère politique et administratif a été fondamentale, beaucoup plus marqué au demeurant en Indonésie, sous le régime hollandais qu'en Malaisie sous la tutelle britannique.

Les résultats atteints, aux dires des auteurs, ne manquent pas de grandeur. Il semble même que le reproche couramment adressé de nos jours aux puissances coloniales d'avoir volontairement freiné le développement industriel des « territoires dépendants » ne soit pas en l'occurrence justifié.

Tant pour la connaissance de l'histoire des pays en cause que pour la compréhension de leurs problèmes présents, le travail en question représente un document fondamental. Il ouvre aussi sur l'avenir des perspectives qui, d'une façon générale, paraissent assez sombres.

Gaston Leduc.

Ashton (L.), *La révolution industrielle*, 1760-1830, Collection « civilisations d'hier et d'aujourd'hui », Paris, 1955.

Dans l'analyse des conditions qui président aux bouleversements économiques qu'il va décrire, l'auteur justifie son titre.

Le régime des terres, comme celui des transports, les méthodes commerciales, les structures sociales, tout est bouleversé entre 1760 et 1830 en Angleterre. Toutefois, si l'apparition du progrès technique et la diffusion dans les Universités de doctrines économiques nouvelles ont joué un rôle important dans cette transformation, c'est à l'accroissement démographique et aux problèmes qui en découlent, qu'il convient de donner une place essentielle. Les facteurs économiques sont ainsi intimement liés aux facteurs sociaux. Envisagée sous cet angle la révolution économique, dont nous parle M. A., prend une résonance plus profonde, c'est à celle de l'ensemble de la société anglaise de la fin du XVIII[e] siècle et du début du XIX[e] qu'il nous fait assister.

La première partie de l'ouvrage est consacrée à un tableau des formes primitives de l'industrie. L'histoire du XVIII[e] siècle révèle à ce propos une société anglaise qui gagne sa vie en travaillant la terre et où les zones de concentration industrielle sont restreintes. Des indices de changement dans les industries textiles se font déjà sentir et quelques manufactures

expérimentent les premières innovations techniques. Mais l'industrie dépend de la campagne plutôt que de la ville. Elle est liée à la vie agricole du pays : les mines de charbon, qui appartiennent aux propriétaires fonciers, sont exploitées par une main-d'œuvre qui ne travaille à l'extraction que durant l'hiver et s'adonne aux travaux des champs dès les beaux jours venus ; les premières industries du fer, alimentées au charbon de bois, se développent concurremment avec l'exploitation des taillis et des futaies. Ceci ne permet évidemment aucun regroupement. Suivant les régions, le travail se fait à domicile ou en atelier familial et une telle dispersion a des conséquences sociales souvent fâcheuses : l'apprentissage n'existe pas plus que la spécialisation, le travail s'effectue au détriment de l'hygiène, l'ouvrier dont l'artisanat dépend d'un intermédiaire fournisseur de matières premières s'endette et ne peut discuter d'un salaire.

A partir de 1760 une vague de découvertes dans tous les domaines transforme l'économie anglaise. La deuxième partie de l'ouvrage de M. A. s'efforce justement de nous montrer l'importance des innombrables brevets pris à cette époque.

Les techniques agricoles nouvelles, celles qui vont faciliter dans un avenir tout proche l'exploitation du charbon, la méthode de Cort, comme la machine à vapeur de Watt qui révolutionnent l'industrie du fer, l'apparition du métier à tisser, entre autres, suscitent un mouvement d'enthousiasme. Les problèmes des moyens de communication, restés sans solution jusqu'alors, sont pris en considération par un corps d'ingénieurs, le génie civil, qui améliore les voies d'eau et les routes, et prépare l'avènement de la locomotion à vapeur, apogée de la Révolution technique.

Tant d'innovations créent un courant psychologique nouveau. L'origine du « capital » en découle : les propriétaires restreignent leurs dépenses domestiques et mettent leurs bénéfices dans des réserves qu'ils investissent, des banques privées s'installent un peu partout et permettent les transferts de fonds.

En 1773, le Stock-Exchange a ses propres locaux et sa première cote publiée en 1803. Le capital devient impersonnel et mobile.

Technologiques ou économiques, les conditions de la concentration industrielle sont alors réalisées. Reste à savoir quelles seront les réactions de la main-d'œuvre elle-même. L'auteur aborde ici un des problèmes les plus intéressants et les plus controversés de l'histoire économique de l'Angleterre. Il étudie en détails les conditions de recrutement, de formation et d'emploi des ouvriers à l'origine des grandes usines. Le tableau qu'il brosse à ce propos, vivant et imagé, souligne le progrès constant de la condition des hommes, qui, une fois groupés, ont su poser le problème de leur rémunération comme celui de leur liberté.

A la révolution technique succède donc une révolution plus profonde, qui dépasse de loin les seuls problèmes économiques : l'augmentation du niveau de vie de la main-d'œuvre salariée transforme les structures sociales traditionnelles en apportant un espoir nouveau à la classe laborieuse. L'histoire de la révolution industrielle en Angleterre trouve ici sa véritable justification et ce n'est pas le moindre mérite de M. A., dans l'admirable fresque qu'il brosse des années 1760-1830, que de nous l'avoir fait très clairement percevoir.

Pierre Chevallier.

Fohlen (Claude) : *Une affaire de famille au XIX*e *siècle : Mequillet-Noblot.* Cahier n° 75 de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Armand Colin, 1955, 141 pages.

Cet ouvrage retrace l'histoire d'une entreprise cotonnière d'Héricourt, de 1802 à 1896. La continuité familiale y a été assurée par certains hommes demeurés longtemps actifs au service de la Maison. Nous suivons l'incidence des événements techniques, économiques et politiques sur la vie de l'entreprise et le milieu où elle s'insère. Par là, l'histoire de cette firme est inséparable de l'histoire économique du XIXe siècle et cela confère à l'ouvrage un intérêt beaucoup plus large que son titre, peut-être, ne le laisse attendre. Adoption de la machine à vapeur et des métiers mécaniques vers 1833 ; essor des chemins de fer qui, de 1843 à 1858, déplace l'approvisionnement en coton de Marseille vers Le Havre, entraîne la disparition progressive des foires et du commerce itinérant ; crise économique et politique de 1848 ; famine de coton pendant la guerre de Sécession, fatale aux tisserands à domicile ; réorganisation consécutive à la coupure d'avec l'Alsace en 1871 : tels sont quelques-uns des facteurs majeurs qui ont affecté cette Maison. Après avoir conquis un marché national pour ses étoffes imprimées, l'entreprise a dû concentrer son activité sur la filature et le tissage et, malgré l'accroissement de ses moyens de production entre 1875 et 1895, a vu se « restreindre ses débouchés à quelques places du marché français et à quelques clients sur ces places » (p. 98). L'influence considérable de la production agricole sur la prospérité où le marasme de l'industrie textile, et ce jusqu'à une période très avancée du XIXe siècle, est l'un des enseignements généraux de ce livre, qui en comporte beaucoup.

Marcel MALISSEN.

Cahiers d'Histoire des Prix, publiés par le Centre Interuniversitaire pour l'Histoire des Prix et Salaires en Belgique, Louvain, 1956, 47 pages.

Ce Centre a été constitué en 1954 sous la direction de P. Harsin, de Sturler, van Houtte et Verlinden, en répondant à l'appel lancé dès 1931 par l' « International Scientific Committee on Price History » présidé par Lord Beveridge. Nous avons, présentée dans cette brochure, une sorte de « compendium méthodologique » destiné à guider le travail des jeunes licenciés qui veulent s'initier aux problèmes délicats posés par la recherche des données de prix et de salaires. Cette introduction est l'œuvre de H. van der Wee. Elle est complétée par des observations de P. Lebrun et M. Deprez sur l'histoire des prix et des salaires à partir du XVIIIe siècle. Outre une bibliographie sommaire par pays, tous ceux qui, même en dehors de la Belgique, se livreraient à de pareilles recherches, trouveront là de précieux conseils sur les conditions et les précautions d'un travail scientifique en la matière.

Henri GUITTON.

Démographie

Buquet (Léon), *L'optimum de population*, 1 vol. in-8°, 1956, 308 p. Paris, P. U. F. (Collection Pragma, dirigée par Fr. Perroux).

C'est tardivement que les Facultés de Droit se sont mises à l'étude des problèmes démographiques. Notre collègue Gemäehling fut probablement

le premier ; il s'intéressa particulièrement aux questions que pose la population elle-même dans sa structure et ses variations ; l'analyse des facteurs sociologiques surtout retint son attention.

Notre jeune collègue L. B. s'oriente dans une autre direction, du moins si l'on en juge par l'ouvrage qu'il a récemment publié. Considérant les variations de la population comme une donnée dont il n'a pas à rechercher les origines, il s'attache à en suivre les conséquences, et ce sont essentiellement les conséquences économiques qu'il retient. Il voudrait ainsi contribuer à faire naître « une branche de la science économique, la démo-économie, qui aurait pour fonction de nous renseigner sur tout ce qui change dans l'activité économique et son résultat lorsque la densité de population ou son mouvement se modifie » (p. 8).

Il nous en donne sur un problème capital une application qui apporte la preuve de sa finesse d'analyse et de son esprit critique : « La croyance en un optimum économique de population nous apparaîtra comme un mythe curieusement nourri par plusieurs générations d'économistes » (p. 111). On ne peut être plus catégorique.

Après avoir consacré un chapitre érudit à la genèse et au développement de la théorie, il décrit en effet les différentes notions d'optimum qui ont été présentées et, à la suite d'un examen attentif, il montre qu'elles sont inutilisables.

Elles sont d'abord contradictoires : revenu moyen ou maximum collectif de satisfaction, revenu d'aujourd'hui ou revenu de demain, revenu maximum ou revenu garanti, tous ces buts en pratique s'opposent ; on ne peut rechercher l'un qu'en renonçant à l'autre. Or, aucun critérium objectif ne permet de choisir l'un plutôt que l'autre ; tout choix est nécessairement arbitraire. Et l'auteur ajoute qu'il laisse de côté les aspirations religieuses et politiques qui sont légitimes et pour lesquelles son raisonnement est encore plus convaincant.

A vrai dire, une telle remarque avait déjà été faite. Mais notre auteur la complète par ce qui nous paraît constituer son apport original. Cherchant à préciser les conséquences qu'un accroissement de population entraîne pour le coût des produits, il observe que ses prédécesseurs ont abusivement simplifié, affirmant d'abord une baisse puis une hausse du coût. En réalité, l'évolution du coût varie avec chaque produit (l'auteur écrit « avec chaque cycle de production », expression qui nous paraît malencontreuse). Le même mouvement de population est favorable au produit A et défavorable au produit B. Résultat : « pour faire un choix, il faut nécessairement émettre un jugement de valeur ; il s'agit de savoir si une densité qui assure par tête 10 A et 12 B est préférable à une densité qui assure 12 A et 10 B. Cela dépend de l'utilité de chaque bien pour celui qui porte le jugement. Chacun peut avoir son opinion. Nul choix objectif n'est possible » (p. 198).

On se tromperait cependant en ne voyant dans l'ouvrage de L. B. qu'un simple acte de décès. Il apporte sur l'économie d'une population en expansion une analyse approfondie ; il ne se contente pas d'en montrer les points forts (ce que les « modernes » se contentent généralement de faire), il en montre aussi les difficultés qu'on oublie presque toujours parce qu'elles ne sont pas apparentes. Il en fait aux pays sous-développés des applications qui rompent avec les lieux communs habituels en la matière.

Une suggestion pour terminer. L'auteur indique lui-même qu'il faudrait distinguer deux grandes catégories d'hypothèses : variations dans le mouvement de la population, variations dans la densité et rappelle que cette

distinction a été généralement méconnue. Signalons-lui que Brocard l'a faite et a essayé de traiter le problème (Principes d'Economie Nationale et Internationale, t. I, p. 274). Il faut reconnaître qu'il n'a pas pleinement réussi dans sa tentative. L. B. devrait la reprendre. Le Brésil, auquel il fait maintes fois allusion et qu'il connaît si bien, lui fournirait une excellente matière : population nombreuse et en forte expansion, mais faible densité. Notre collègue Courtin a déjà écrit quelques pages sur ce problème difficile. L. B. a montré qu'il est de taille à le traiter.

Pierre FROMONT.

Nations-Unies, *Causes et conséquences de l'évolution démographique*, New-York, 1953.

Décidé en 1949, cet ouvrage a éprouvé diverses vicissitudes, tant dans sa rédaction que dans son impression et sa traduction en français, bien que certaines parties aient été écrites originalement en langue française. Il conserve, malgré ce retard, une valeur très actuelle.

Sur l'invitation de la Commission de la population, le Secrétariat des Nations-Unies a consulté, sur les rapports entre l'économie et la population, divers spécialistes, en majorité américains. Les textes demandés à des Français ont été remaniés, ce qui a valu au document une influence anglo-saxonne prédominante.

Le première partie est historique : nous trouvons d'abord un aperçu sur l'évolution de la population dans le monde, depuis l'antiquité. Dans les 17 pages de cette compilation, sont rassemblés des chiffres devenus classiques de Beloch, Willcox, Carr Saunders, Mombert, etc., fort difficiles à trouver ailleurs.

Vient ensuite une histoire des doctrines démographiques depuis l'antiquité, où l'on peut regretter de ne pas trouver les noms de Boisguillebert, Hume, Moheau, Bertillon, Makeham, etc., mais où, par contre, une importance excessive est attachée à la théorie de la courbe logistique, déjà bien démonétisée, à l'époque de la rédaction. Cette histoire tourmentée se prête mal, à vrai dire, à un condensé aussi bref.

La seconde partie est consacrée à l'influence des facteurs économiques et sociaux sur la population. Tour à tour sont examinées la mortalité, la natalité, les migrations, la composition par âge, la répartition géographique. Parmi les très précieuses informations recueillies, on peut regretter une insuffisante discrimination entre le facteur proprement économique et les facteurs socio-culturels, en particulier pour la mortalité.

Les tendances démographiques futures sont décrites également dans cette partie, avec des indications sur les méthodes techniques de prévision.

Vient ensuite la troisième partie consacrée, en réciprocité, aux conséquences économiques et sociales de l'évolution démographique : population active et main-d'œuvre, travail des femmes, consommation et épargne, production par habitant, surpeuplement et souspeuplement, etc. Les pages consacrées au chômage montrent, selon un contraste fréquent, l'importance des études théoriques sur ce point et l'insuffisance des recherches d'observation. Viennent enfin un chapitre consacré aux pays sous-développés et un autre sur les conséquences des migrations modernes, intérieures et extérieures.

Un tel monument traduit bien les heurs et malheurs de l'organisation internationale. L'amalgame est souvent fragile et le souci d'équilibre géo-

graphique ou doctrinal trop apparent. Mais, telle qu'elle est, cette somme peut rendre des services précieux au demi-profane qui veut entrer d'emblée dans le sujet, comme au spécialiste qui trouve rassemblés un grand nombre de faits et d'idées que la mémoire la plus sensible ne saurait emmagasiner, ni restituer avec une telle précision.

A. SAUVY.

Statistiques et descriptions

Rideau (E.), *Essor et Problèmes d'une Région française. Houillères et Sidérurgie de Moselle*, 1956, 247 p., Paris, Les Editions Ouvrières.

L'auteur, qui est Aumônier-Adjoint de l'Union Sociale des Ingénieurs Catholiques, s'était déjà signalé par divers travaux philosophiques, notamment sur Bergson. Il avait également consacré plusieurs études littéraires à Valéry, Mauriac et Alain Fournier. Enfin, comme théologien, on lui doit un certain nombre de livres sur les problèmes actuels du christianisme, du communisme et de l'athéisme. Voici qu'avec le présent ouvrage le R. P. R. aborde les problèmes économiques et sociaux.

L'occasion lui en a été donnée lors d'une enquête menée en Moselle. Le livre qui présente les résultats de cette enquête se présente donc comme une monographie d'économie régionale et, à ce titre, se situe dans un ensemble de contributions qui tendent peu à peu à couvrir l'ensemble du territoire national. C'est ainsi que la Lorraine a déjà inspiré le récent travail de M. Bauchet (*Les Tableaux économiques. Analyse de la région lorraine*, 1955).

On conçoit pourtant que l'auteur ne se soit pas limité à une investigation strictement économique. Les problèmes humains, sociaux et religieux posés par une croissance rapide de l'industrie lourde ne devaient pas manquer de retenir son attention. Ce que l'analyse purement économique a pu y perdre en intensité a donc été compensé par l'extension donnée au champ de cette recherche.

La Moselle connaît en effet, depuis de nombreuses années, un taux de croissance très supérieur à la moyenne nationale. Plus que toute autre région, elle a bénéficié des investissements massifs du premier Plan de Modernisation et d'Equipement. L'institution d'une Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier devait ensuite la soumettre à la pression de la concurrence étrangère. Enfin, de nombreux facteurs locaux ont encore contribué à faire de cette région une aire d'expansion rapide. Elle ne présente donc pas, à proprement parler, une image des *problèmes d'une région française*, mais plutôt un cas type d'une croissance locale accélérée.

Cependant, l'auteur s'en est tenu à une étude purement descriptive. Agrémenté d'illustrations photographiques et de lettrines dues à M. A. Bouler, l'ouvrage est abondamment nourri de faits et renseignements numériques. On regrettera seulement que l'auteur n'ait mentionné que très rarement les sources de sa documentation.

Le plan de l'ouvrage obéit à l'intention foncière de l'auteur qui est de *décrire* l'essor mosellan. Les trois premiers chapitres résultent d'un découpage technologique : Houillères, Mines de fer et Sidérurgie. A l'occasion de chacun d'eux, sont passés en revue les aspects matériels, financiers, juridiques et humains de l'activité économique. Un quatrième chapitre traite de la situation religieuse. Enfin, un dernier chapitre conclut sur un panorama des problèmes posés dans les autres secteurs que l'industrie lourde et l'aménagement du territoire.

En bref, un livre attrayant, d'un style alerte. L'auteur ne recule jamais devant les jugements de valeur, que ce soit sur la nationalisation des Houillères ou la canalisation de la Moselle. C'est aussi pourquoi il a plus les accents d'un témoignage que l'austère rigueur d'une froide analyse.

Claude PONSARD.

Saint Germès (J.), *Economie algérienne*, 2ᵉ éd., in-8°, 1955, 351 p. Alger, La Maison des Livres (Bibliothèque de la Faculté de Droit de l'Université d'Alger, vol. IV).

Peut-être ce compte rendu semblera-t-il tardif. Toutefois, l'ouvrage de M. St G. mérite toujours d'être signalé car il nous apporte une description de l'état de choses existant avant les événements qui ensanglantent l'Algérie.

Cette description, bien que succincte, est à la fois complète et précise. Après celle du pays et des hommes (relief, climat, évolution démographique), vient celle des productions agricoles (végétales et animales), puis celle des productions industrielles (artisanat, industries mécanisées, mines, force motrice). Partout celle des structures y est entremêlée : propriété foncière et groupements agricoles, moyens de transport (depuis les routes jusqu'à la chaîne du froid). La dernière partie du volume est consacrée aux échanges, à la monnaie et au marché monétaire (30 pages sont ainsi consacrées à ce sujet rarement traité), au marché financier (les banques, les assurances, la balance des comptes) et enfin au revenu. Une abondante bibliographie termine ce livre utile.

Il faut le prendre pour ce qu'il veut être et le juger dans cette optique : un tableau d'ensemble valant comme initiation, la description statique d'une certaine situation. Ne sont évoqués ni le passé et l'évolution qui ont ainsi abouti au présent, ni l'avenir avec ses impératifs et ses contradictions.

Notons que le dernier chapitre se termine par la reproduction de ce verset du Coran, apparemment peu connu : « Ceux que les musulmans trouveront les plus proches d'eux par l'amitié, ce sont ceux qui disent : nous sommes chrétiens. »

Pierre FROMONT.

Agriculture et économie rurale

Rév. P. Drogat s. J. (N.), *Economie Rurale et Nourriture des Hommes*, 1 vol. in-8°, 1957, 373 p. Paris, éd. Spes (Action Populaire, Bibliothèque de la Recherche sociale) (avec la Collaboration de A. Poulain).

L'auteur, qui est très apprécié par sa connaissance approfondie des choses de la terre, donne dans une première partie un aperçu de la situation démographique et alimentaire à l'échelle mondiale, à l'échelle européenne, à l'échelle française, insistant sur l'ampleur des besoins à satisfaire.

Il consacre le reste du volume à rechercher les solutions qui permettront à l'agriculture de faire face aux besoins ainsi précisés. Il distingue les solutions techniques (productivité, culture intensive et culture extensive, recherches agronomiques, vulgarisation) ; les solutions économiques (dimensions de l'exploitation, organisation des marchés nationaux et internationaux) ; les solutions juridiques (le statut des biens ruraux, les successions agricoles, l'aménagement du territoire) ; ces dernières sont traitées par sa collaboratrice, Mˡˡᵉ A. Poulain.

En somme, bien que l'auteur s'en défende, c'est un véritable Traité d'Economie Rurale qu'il nous présente et on y retrouvera, comme dans ses

autres écrits, une érudition jamais en défaut, une grande clarté de pensée, un jugement toujours nuancé.

Avouerai-je cependant une certaine déception ? L'auteur, dans sa préface, rappelle l'une des contradictions à la fois les plus tragiques et les plus vexantes pour notre esprit du monde moderne ; peuples sous-alimentés côtoyant des peuples sur qui pèsent des excédents agricoles. Le premier chapitre confirme le lecteur dans cette pensée que l'auteur va chercher une solution. Or, en fait, il étudie surtout comment développer la production dans les pays déjà économiquement évolués et n'insiste pas sur l'utilisation de leurs excédents pour éliminer la sous-alimentation mondiale. Si nous approuvons cette dernière position, nous n'en attendons que plus vivement l'étude de la véritable solution : faire produire davantage aux terres sous-cultivées. L'auteur ne lui consacre que quelques pages et c'est dommage.

Aussi, à notre avis, le présent ouvrage ne fait pas oublier l'admirable petit livre « Civilisation rurale de demain » que l'auteur a publié en 1950.

Pierre FROMONT.

Rullière (Gilbert), *Localisations et rythmes de l'activité agricole : essai d'analyse économique de la notion de structure agricole,* 1 vol. in-8°, 1956, 348 p. Paris, Lib. A. Colin (Collection du Centre d'Etudes Economiques : Etudes et Mémoires).

Le reproche le plus sérieux que l'on puisse faire à cette bonne thèse de la Faculté de Droit de Lyon est qu'elle en contient en réalité deux : la première sur ce que l'auteur appelle l'équilibre spatial de la structure agricole (p. 39-157) ; la seconde sur ce qu'il appelle son équilibre temporel (p. 157-329).

La première est la plus neuve. L'auteur s'est attaqué à l'un des problèmes les plus ardus de l'économie politique : celui de la localisation des productions. S'agissant ici de la production agricole, il retient d'abord trois auteurs : von Thünen, Brinkmann, Lösch, et trace de leur pensée un tableau précis qui manquait encore à la littérature économique française, du moins pour les deux derniers. Il le fait suivre d'un essai personnel d'une « théorie synthétique de la localisation agricole ». Malgré la rigueur de sa méthode qui le fait passer d'un « schéma simplifié et abstrait » à un « schéma complexe et réel », de l'analyse « au niveau de l'exploitation » à celle « au niveau de la branche », on ne peut pas dire que sa tentative d'explication soit pleinement satisfaisante, mais on ne peut pas non plus qu'elle le soit moins que celle de ses devanciers, pourtant économistes chevronnés. C'est dire à la fois son courage intellectuel et son aptitude à l'analyse économique.

La deuxième partie est à la fois plus longue et plus riche que la première, mais aussi moins fortement construite et moins originale. Consacrée aux équilibres dans le temps, elle s'efforce d'abord d'en dégager les principaux facteurs et en retient deux : les changements dans la consommation, le progrès technique dans la production. Elle décrit ensuite, parfois longuement, quelques exemples historiques de transformation de structure agricole : Grande-Bretagne, Etats-Unis, Danemark. Le lien apparaît mal entre cette deuxième partie et la première ; il semble qu'il faille la juger indépendamment de l'autre. C'est dans cette optique qu'elle prend tout son intérêt : celui de décrire et d'expliquer des évolutions typiques.

Au total, œuvre prometteuse de par son hétérogénéité même.

Pierre FROMONT.

Wronski (Henri), *Rémunération et niveau de vie dans les kolkhoz — Le Troudoden —*, in-8°, XXIV + 231 p. Préface de M. P. Fromont, Avant-propos de M. A. Piatier, Société d'Edition d'Enseignement Supérieur, Ecole Pratique des Hautes Etudes ; Collection « Observation Economique », 1957.

L'ouvrage de M. W. constitue la première étude complète du problème de la rémunération du travail dans les kolkhoz. Le Troudoden, ou journée de travail, est une unité de compte en laquelle sont crédités les membres du kolkhoz en rémunération de leur travail et dont la valeur n'est fixée qu'en fin d'année (en roubles et en nature) suivant le résultat d'exploitation. L'auteur étudie d'abord, dans la première partie, le Troudoden en tant que « mesure de travail », puis dans la deuxième partie le Troudoden comme « mesure de consommation » et enfin, dans la troisième partie, il traite de la politique poursuivie à l'égard de l'agriculture soviétique depuis la mort de Staline.

En étudiant le Troudoden comme mesure de travail, M. W. nous donne un aperçu des mesures qui ont conduit les dirigeants soviétiques à fixer le gain nominal des kolkhoziens suivant un éventail très ouvert qui est passé de 2 en 1930 à 49 en 1954. Dans sa forme, cette rémunération ressemble aux salaires aux pièces des systèmes les plus compliqués. M. Fromont le souligne dans sa préface et indique que la multiplicité des normes et des opérations arithmétiques auxquelles doivent se livrer les comptables du kolkhoz dépasse de beaucoup ce à quoi sont habitués les chefs d'entreprises occidentaux pour le calcul des salaires.

Mais cette ressemblance avec les salaires s'efface quand on aborde le problème de la fixation du gain réel des kolkhoziens. C'est ce que montre M. W. quand il étudie le Troudoden en tant que mesure de consommation. En effet, le kolkhozien est rémunéré comme un dirigeant capitaliste — ou comme un membre d'une coopérative du type occidental — compte tenu du profit réalisé par le kolkhoz au cours de l'exercice annuel. Aucune somme n'est donc fixée à l'avance pour rémunérer le travail dans le kolkhoz ; ce n'est qu'une fois toutes les autres obligations du kolkhoz satisfaites que son montant peut être déterminé. Ce mode de fixation du « fonds de salaires du travail agricole » rejette sur les kolkhoziens tous les aléas de la production agricole. En effet, le fonds à distribuer aux kolkhoziens varie non seulement en fonction de la récolte, du pourcentage de réalisation du plan, du montant des investissements imposés par l'Etat et de la quantité de travail effectué par les Stations de Machines et Tracteurs, mais aussi en fonction du montant et des prix des livraisons obligatoires à l'Etat que le gouvernement fixe indépendamment des résultats de la récolte.

M. W. nous donne les résultats concrets de cette politique en citant les sommes payées par Troudoden en nature et en monnaie. Malheureusement, les moyennes connues pour l'ensemble de l'U. R. S. S. ne se rapportent qu'à la période d'avant-guerre jusqu'en 1938. Pour une période plus récente, l'analyse très minutieuse de documents originaux rares a permis à M. W., en dépit du manque de renseignements, tenus secrets par le Gosplan, de faire un calcul de la valeur du Troudoden dont tous les recoupements extérieurs ou ultérieurs vérifient la justesse.

Dans la troisième partie, M. W. fait état des décisions prises par les autorités soviétiques depuis le 8 août 1953. A cette occasion il passe en revue non seulement les nouvelles modalités fixant les normes de travail des kolkhoziens et des tractoristes, mais aussi les nouveaux prix payés

par l'Etat aux kolkhoz et les nouvelles dispositions en matière de planification dans l'agriculture qui renforcent les compétences du Parti et des Stations de Machines et Tracteurs. Il ajoute aussi un chapitre spécial sur une question très importante pour l'évaluation du niveau de vie des kolkhoziens — leurs parcelles individuelles.

Tout au long de son travail, M. W. fait apparaître les transformations qu'a subies la forme juridique de la coopérative agricole qu'est censé être le kolkhoz. L'Etat s'est arrogé toutes les compétences en matière économique de cette « coopérative » qu'il s'agisse de la détermination de la production, de la vente des produits, du montant des investissements (dont les plus importants sont faits dans le cadre des Stations de Machines et Tracteurs qui sont des organismes étatiques) ou de la nomination et de la rétribution du personnel dirigeant qu'il nomme et déplace comme ses propres fonctionnaires. Mais tout en s'attribuant toutes les compétences économiques, l'Etat Soviétique s'est bien gardé de prendre sur lui les risques de ces exploitations qu'il rejette sur les kolkhoziens sous prétexte qu'il s'agit de coopératives dont les profits et les pertes sont à la charge des adhérents. Il n'est pas surprenant, dans ces conditions, que cette adhésion et surtout le travail fourni par les kolkhoziens n'aient rien de volontaire et que l'Etat Soviétique ait cru nécessaire d'augmenter continuellement le minimum des journées de travail (Troudoden) que chaque kolkhozien est obligé de faire au cours de l'année.

L'intérêt de cette remarquable étude sur la rémunération du travail agricole sous forme de Troudoden dépasse d'ailleurs l'Union Soviétique. Un nombre croissant de paysans en Chine et dans les démocraties populaires sont rémunérés également de cette façon. Mais l'importance du travail de M. W. ne se limite pas là. Comme le souligne dans l'avant-propos M. Piatier, ce livre est une des premières analyses des mécanismes économiques internes soviétiques d'autant plus précieuse qu'elle porte sur un secteur particulièrement vulnérable.

Très soigneusement documenté et basé sur les meilleures sources souvent inaccessibles aux lecteurs occidentaux et peut-être à une partie du public soviétique, le travail de M. W. rend un grand service à tous ceux qui en France, ou plus généralement dans le monde occidental, s'intéressent à l'économie soviétique.

Eugène Zaleski.

Industrie et organisation de la production

Barker (G. R.), *Some problems of incentives and labour productivity in Soviet industry* (a contribution to the study of the planning of labour in the U.S.S.R.), 1 vol., in-8°, s. d., 129 pages, Oxford, Basil Blackwell (Monograph n° 1 on the Soviet Economic System, publié par le « Department of Economics and Institutions of the U.S.S.R. » de l'Université de Birmingham).

Le Département des recherches sur l'Union Soviétique de l'Université de Birmingham a publié régulièrement, depuis 1947, des bulletins fort appréciés sur le développement économique de l'U.R.S.S.. Ces bulletins fournissent des résumés analytiques des publications originales soviétiques concernant l'économie soviétique.

Avec le présent ouvrage, ce Département ouvre une série de monographies, qui auront un caractère plutôt synthétique et qui examineront

comment fonctionne le *système* soviétique et, tout particulièrement, quel est le rôle des mobiles ou stimulants (en anglais : « incentives ») et comment est réglée l'activité économique (c'est-à-dire quel est le mécanisme qui remplace le mécanisme de marché). Cette première monographie est limitée à l'étude des « stimulants » du travail dans l'industrie.

L'auteur a essayé de répondre, en se référant exclusivement aux sources russes, aux questions suivantes :

A-t-on trouvé de nouvelles méthodes pour stimuler la productivité du travail ou bien les méthodes employées sont-elles nouvelles seulement en la forme, mais semblables au fond à celles que l'on emploie dans les pays capitalistes ?

Comment le problème des stimulants de la productivité du travail a-t-il été attaqué en théorie et en pratique à différents stades de l'évolution du régime soviétique ?

L'expérience soviétique nous permet-elle de discerner des problèmes fondamentaux et permanents, distincts des problèmes contingents et passagers ?

Il ne s'agit pas, ici, de savoir si l'économie soviétique concrète ou l'économie planifiée sont capables d'augmenter la productivité du travail plus amplement que tout autre système. Il s'agit de savoir si l'économie planifiée, dans son incarnation russe, possède, en quelque sorte par essence, des particularités psychologiques ou sociologiques poussant l'ouvrier à faire des efforts plus intenses et plus productifs. Il faut bien examiner cette question puisque l'on prétend qu'un nouveau type de relations industrielles, de « rapports sociaux de production » permet d'obtenir un plus grand rendement du travail. Et il n'y a pas lieu de s'attarder à ce paradoxe d'une doctrine prétendue sociale qui se targue de savoir mieux faire suer l'ouvrier et de mieux renforcer la discipline du travail !

L'introduction a pour objet de poser les problèmes. On y notera au passage une remarquable analyse, d'une grande vigueur logique, de la notion de productivité, prise sous différents angles et des facteurs multiples, à différents niveaux, qui l'influencent.

Un deuxième chapitre est consacré à la période du communisme de guerre (Stimulants sans salaires en argent). Un troisième chapitre concerne la période de la N.E.P. (1921-1928). C'est seulement au chapitre IV que l'on aborde l'économie planifiée proprement dite, depuis 1929. Tous ces chapitres reposent sur l'analyse des données concrètes avec une documentation admirablement *sélectionnée*.

Au chapitre V, on reprend les questions sous une forme théorique, tandis que le chapitre VI résume les conclusions obtenues.

B. distingue fort judicieusement les mobiles d'acquisition (désir d'obtenir quelque chose en compensation) et les mobiles de contribution (désir d'apporter quelque chose). La contrainte et la peur, qui forment un 3e type de stimulant, se sont révélées, paraît-il, peu efficaces ; elles continuent à être utilisées, cependant, soit pour obtenir un niveau minimum, soit dans les circonstances critiques.

Il a fallu utiliser, dès 1931, le mobile d'acquisition et, pour cela, différencier les salaires et donner des primes; cependant, le manque de biens de consommation a neutralisé l'effet des suppléments en argent, puisque l'on ne pouvait pas obtenir ce que l'on voulait, d'où le recours à des attributions en nature.

Les difficultés rencontrées dans l'emploi des mobiles « acquisitifs » ont amené les dirigeants à employer de plus en plus largement les mobiles

« contributifs », c'est-à-dire la générosité et le sens de l'intérêt collectif. L'auteur pense qu'il a été possible de faire confiance de plus en plus à cette attitude psychologique nouvelle. Il croit même (p. 112) à l'apparition du mobile contributif comme facteur de l'intensité du travail.

Pour notre part nous sommes assez sceptiques au sujet de cette transformation radicale de la nature humaine et nous hésitons à admettre qu'en Russie le mobile « contributif » prend le pas sur le mobile acquisitif. Si certains symptômes de l'esprit « contributif » existent réellement, peut-être faut-il les attribuer en partie à une mentalité primitive et, en partie, à une sorte de religiosité d'un type transformé. Plus probablement, la rigoureuse discipline (amendes, prison, camp de concentration pour de simples retards ou pour de légères fautes) et le système des primes sont les véritables facteurs de l'intensité du travail et de l'entretien de « cadences infernales » (tempérées par le nitchevo bien connu). Resterait encore à savoir si l'effort des travailleurs se traduit véritablement par des résultats appropriés et si les travailleurs ont leur part de ces résultats. Ce sont des questions qui sortent du cadre de la monographie.

Sous le bénéfice de ces réserves, cet ouvrage est méritoire par sa méthode (recours aux sources sélectionnées), par sa vigueur de pensée, par sa présentation. Regrettons toutefois l'absence d'une bibliographie des études non-soviétiques (Ward, Hobson, Pigou, Lange, Schwartz, Prokopovicz, Bergson, etc.).

Robert Mossé.

Hugh-Jones (E. M.), *Automation in Theory and practice*, in-8°, 1956, 140 pages, Oxford, Basil Blackwell.

Cet intéressant petit livre reproduit une série de sept conférences, faites à Oxford, par un directeur de recherches (The Earl of Halsbury), deux ingénieurs (R. H. Macmillan et F. G. Woolard), un syndicaliste (H. R. Nicholas), un conseiller en organisation (W. R. Spencer), un spécialiste de psychologie sociale (Michael Argyle) et un économiste (Hugh-Jones).

L'ouvrage est complété par un schéma du travail administratif, par une description simplifiée du cerveau électronique, par une bibliographie choisie et par un index.

La bibliographie se référant exclusivement à des travaux en langue anglaise, signalons, sur le plan international, la Liste de référence bibliographique n° 81 (juin 1956) du Bureau international du Travail, qui permettra de repérer une quarantaine de publications en français. Pour une première initiation, mentionnons le bulletin S.E.D.E.I.S., n° 648, par Louis Salleron sur « Les problèmes économiques et sociaux de l'automation », ainsi que le rapport Svennilson préparé pour l'Agence Européenne de productivité (juin 1956). La revue mensuelle « Automatisme » est entièrement consacrée à ces problèmes. Le Commissariat général à la productivité a organisé des Journées d'information sur l'Automation en février 1956. En langue allemande, voir « Automation » (mit Literaturverzeichnis), Fachberichte der Gesellschaft für Soziale Betriebspraxis, Düsseldorf, mars 1953 et avril 1956. Le « Convegno sui problemi dell'automatismo » (Rome 1956) a publié de nombreux documents avec résumés en français.

Les Anglais savent admirablement dire beaucoup de choses en peu de syllabes, tout en parlant le langage de tous les jours ; leur art consiste, je crois, à se concentrer sur l'essentiel, sans « baratin » et sans érudition

inutile, en cherchant toujours à être intéressants et intelligibles. Ce livre en est un exemple. Bien qu'il ait été rédigé surtout par des techniciens et bien qu'il s'agisse de questions fort compliquées, il fait clairement comprendre au profane ce qu'est l'automation.

Ce qui distingue les nouveaux procédés des anciens, c'est que l'automatisme ne porte plus seulement sur les *opérations elles-mêmes* (comme dans n'importe quelle fabrique du XVIIIe siècle mue par une roue à aube au fil de l'eau, ou du XIXe siècle mue par une machine à vapeur), mais dans la commande, le contrôle, la coordination des machines qui, elles, font le travail automatiquement. L'automation, c'est l'introduction de la « machine » (en fait de la machine électrique ou électronique) dans les travaux intellectuels ou quasi-intellectuels de direction et d'administration. Des appareils prennent des mesures, notent des écarts par rapport au normal ou au désirable, émettent des signaux, donnent des ordres d'exécution aux machines « opératives ». Ce sera donc le travail administratif ou de bureau qui sera le domaine par excellence le domaine de l'automation. Celle-ci remplace le contremaître, l'ingénieur, le dessinateur, le chef d'atelier, les employés aux écritures au moins autant que les ouvriers. S'il est vrai que notre civilisation est menacée par un déluge de papier, plus que par la bombe H, l'automation pourrait nous sauver en nous apportant la « victoire sur le papier ». Mais, ce n'est pas là son seul but, ni son seul effet.

Tous les conférenciers d'Oxford se sont montrés optimistes. L'automation augmentera la production et le loisir. Donc, elle augmentera le bien-être par les deux côtés. Chose curieuse, le chômage possible n'a guère préoccupé les orateurs, même pas le syndicaliste, soit que, à leurs yeux, l'automation ne doive pas apporter de chômage, tout au moins de chômage durable et sérieux, soit que, selon eux, ce chômage puisse être éliminé ou compensé assez facilement. La réduction de la semaine de travail, l'abaissement de l'âge de la retraite, la prolongation de la scolarité et des congés leur semblent être les effets normaux à attendre de l'automation dans un monde où la pression ouvrière s'exerce avec force. Peut-être le plein emploi et même le « over fullemployment » qui règne en Angleterre a-t-il fait oublier les malheurs et les psychoses de la génération précédente !



L'un des points principaux qui préoccupent les participants est l'adaptation des hommes à l'automation. Il va falloir que la structure professionnelle de la « main-d'œuvre » se transforme. On n'aura plus guère besoin de manœuvres-balai, ni d'ouvriers spécialisés. Par contre, il faudra plus de techniciens, capables de surveiller, d'entretenir, de dépanner les machines nouvelles, et plus de techniciens hautement qualifiés pour les concevoir, les construire, en imaginer le mode d'emploi. Toutefois, — selon M. Hugh-Jones, — il n'est pas du tout certain que l'on ait raison de tant pousser à la formation d'ingénieurs et de techniciens au détriment des « humanistes ». Comme l'homme aura plus de loisirs, il faudra les occuper. On aura donc besoin de services « culturels ». Et précisément parce que l'on aura beaucoup de loisirs, il faudra, pour les remplir, avoir une forte formation générale. M. Hugh-Jones espère que l'automation donnera une impulsion à l'enseignement du grec et du latin, afin que les nouvelles générations de techniciens puissent lire Homère et Horace dans le texte. Comme Robert Browning, on espère que le boucher s'adonnera à la peinture, que le boulanger fera des vers et que le fabricant de chandelles jouera de la flûte !

*
* *

Il y a toutefois une très importante question qui n'a pas été même effleurée. Est-ce que l'automation ne pourrait pas s'appliquer à la direction de l'économie dans son ensemble ? Son objet le plus intéressant ne serait-il pas de régler le flot de la production, avec toute la souplesse désirable et en conformité avec les désirs des consommateurs, mieux que ne le fait la cybernétique des prix-signaux et mieux que ne le font les apprentis-dictateurs ?

Robert MOSSÉ.

Savignat (Alain), *Automation; positions et propositions.* 1re éd., in-8°, 190 p., Fribourg, Editions Universitaires, 1957.

Présenté par M. A. S., cet ouvrage contient les études de plusieurs auteurs et ses mérites comme ses faiblesses sont ceux des œuvres collectives. Disons, tout de suite, que les premiers l'emportent largement sur les secondes.

Aucun des problèmes importants de l'automation envisagée sous ses aspects techniques économiques et humains n'est laissé dans l'ombre. La plupart des études se situent à un niveau plus qu'acceptable. Il est vrai qu'une certaine absence d'homogénéité peut être décelée entre elles et que le découpage du plan ne met sans doute pas suffisamment en évidence les grands problèmes dominant la matière. Mais cela nuit peu à la valeur de l'ensemble.

La présentation générale de M. S. (« Problèmes généraux de l'Automation ») contient un bon essai de définition du phénomène et donne un aperçu intéressant des principaux problèmes qu'il soulève. Nous nous permettrons seulement de remarquer qu'après avoir semblé prendre parti pour une définition assez étroite de l'automation considérée comme la substitution aux efforts musculaires ou non musculaires de l'homme « de machines asservies par une boucle fermée de rétroaction » (p. 13), il adopte en fait dans ses développements un point de vue plus large. Il prend notamment en considération (à juste titre, à notre sens, pour des raisons d'ordre historique) la machine-transfert qui pourtant échappe souvent au domaine des systèmes à boucle fermée.

Les descriptions techniques sont toujours intéressantes pour l'économiste, surtout lorsque sans sacrifier le fond, elles restent à sa portée. C'est le cas notamment de l'étude de M. Cuénod, Docteur ès sciences économiques, intitulée « L'Automation dans la réalité technique : possibilités et limites des machines à penser ».

Parmi les développements consacrés aux problèmes économiques, ceux dont M. Oules, professeur à l'Université de Lausanne, a assumé la responsabilité, méritent une mention particulière (« Automation et politique économique : l'automation instrument de crise »). Ils mettent en évidence de façon saisissante la nécessité d'une adaptation des structures économiques aux exigences des techniques nouvelles et le caractère indispensable d'un minimum de planification sans lequel des déséquilibres graves seraient à redouter.

Deux articles remarquables enfin examinent le problème du point de vue de ses incidences humaines et sociales (Léon Walter : « L'Automation dans la perspective socio-psychologique »; Charles Baudoin : « Propos et propo-

sitions sur l'automate et l'homme »). L'un et l'autre nous révèlent des perspectives vertigineuses et souvent angoissantes. On ne saurait mieux conclure qu'en extrayant de la seconde étude ce passage qui campe, dans toute son ampleur, le drame de l'homme aux prises avec un progrès technique dont il ne maîtrise plus le cours : « L'homme moderne nous trompe avec ses airs conquérants et matamores... Il se livre à cette puissance que puérilement il croit exercer. Ayant vidé son ciel de toute fatalité comme de toute divinité, il sent en effet là, un manque vertigineux ; alors cette puissance nouvelle qu'il tire pourtant de lui, il l'érige en toute puissance au-dessus de lui et, s'envoûtant par elle comme un derviche tourneur..., il est prêt à se vouer à elle en sacrifice. Paradoxe démoniaque d'une puissance immense convertie en impuissance totale par la foi idolâtre qu'on lui accorde. »

René PASSET.

Socialisme

Laurat (Lucien), *Problèmes actuels du socialisme*, in-8°, 199 p., Paris, Les Iles d'Or, 1957.

A côté de certains numéros spéciaux et de certains articles nauséabonds critiquant le socialisme avec une mauvaise foi insigne, l'ouvrage de M. L. L. est réconfortant par son intelligence et par son honnêteté intellectuelle, qui ne sont paralysées par aucune servitude, ni aucun tabou.

Par son œuvre déjà importante, (L'accumulation du capital d'après Rosa Luxembourg, — Economie planée contre économie enchaînée, — Le Manifeste communiste de 1848 et le monde d'aujourd'hui, — Bilan de vingt-cinq ans de plans quinquennaux 1929-1955, etc.), L. L. mérite, dès maintenant, d'être considéré comme un des grands théoriciens contemporains du socialisme (démocratique bien entendu, puisqu'il n'y a qu'un socialisme authentique). Philosophe, économiste, sociologue, versé dans le marxisme et dans la science politique, L. L. s'est attaqué courageusement au problème majeur qui hante les hommes de gauche depuis 1917. La Révolution russe a-t-elle introduit un régime socialiste, socialisant (si peu que ce soit) ou simplement conduisant vers le socialisme ?

Le parti communiste international, dont le Q. G. est à Moscou, est-il le représentant authentique, le porte-parole valable de la tradition socialiste et en particulier du marxisme ? De la réponse à cette question dépend l'orientation et l'existence même du soicalisme.

La S. F. I. O. a rendu au socialisme, à l'Europe, au Monde, l'immense service de poser clairement ce problème et d'y répondre en toute netteté. Cette réponse, qui a été maintes fois donnée par les socialistes (qui n'ont pas trahi), se retrouve sous la plume de L. L. *Il n'y a rien de commun « entre un mouvement aspirant, par delà l'émancipation ouvrière à l'émancipation de l'homme et un régime unique au monde et dans l'histoire où l'asservissement physique, intellectuel et moral de la personne atteint à la perfection totale, totalitaire* ». L. L., dans son œuvre de savant s'est attaché à nous montrer la réalité objective de l'« esclavagisme soviétique » et à dissiper le Grand Mensonge de notre temps.

Dans le présent volume, L. L. cherche à faire œuvre positive et à fournir une orientation aux hommes de gauche sur trois points essentiels.

***

D'abord, la *question du marxisme*. Le Parti communiste se proclame marxiste. Les partis socialistes se rattachent, dans une certaine mesure, à la tradition marxiste. Mais, peut-on, quand on est socialiste, à la fois combattre le communisme comme il le faut et admettre, même partiellement, une idéologie apparemment identique à la sienne ?

Pour sortir de cette difficulté, certains socialistes disent « Les communistes ne sont pas de bons marxistes ; ils l'ont dénaturé ; nous seuls sommes les continuateurs fidèles ». D'autres socialistes affirment avec hardiesse « Le marxisme, doctrine du XIXe siècle, est aujourd'hui périmé. Elaborons maintenant la doctrine socialiste du XXe siècle avec les matériaux que nous fournit la science contemporaine ». L. L. essaie de nous apporter une solution de synthèse : sachons, dans le marxisme véritable (celui de Marx et de ses grands continuateurs, Engels, Kautsky, Renner, Jaurès) faire le tri entre ce qui mérite d'être conservé (et qui est parfois oublié) et ce qui est dépassé. Sachons aussi faire l'analyse de la société contemporaine et surtout n'hésitons pas à formuler un idéal.

Les chapitres intitulés « Marx et la réalité de nos jours », « Economie et société au milieu du XXe siècle » sont d'une clarté et d'une lucidité extraordinaires et devraient faire partie des «lectures obligatoires», exigées non pas seulement des candidats à la licence en droit mais même de tous les candidats à des fonctions publiques.

***

Quant au contenu positif, nous devons attirer spécialement l'attention sur la *Déclaration de Francfort* (1951) qui est le véritable Manifeste du socialisme au XXe siècle et qui mérite d'être largement analysée, commentée comme le fait L. L.

Mentionnons aussi, le thème final de la *prééminence du consommateur*, où le socialisme rejoint la meilleure tradition de l'économie politique, celle de Bastiat et de Gide, qui, eux aussi, étaient des socialistes plus authentiques que certains qui se prétendent tels et qui n'ont à nous proposer que la souffrance et la haine.

Robert MOSSÉ.

Monnaie, Crédit et Banques

Bloch-Lainé (F.), et autres, *La zone-franc.* 1 vol., in-8° de 512 p. Collection : Bibliothèque de la science économique, Paris, Presses Universitaires de France, 1956.

Cet ouvrage, fruit du travail d'une équipe, composée surtout de spécialistes de l'administration économique et financière et animée par l'un des grands commis de notre Etat, se compose d'une introduction et de trois parties principales.

L'introduction dégage en termes précis et clairs les caractéristiques essentielles de la notion moderne de zone monétaire et en fait application à la réalité de la zone-franc. Elle présente une défense du plan retenu, qui a consisté à traiter séparément et successivement de l'organisation financière, de l'union monétaire et de la solidarité économique des différentes parties constitutives de cette zone.

Il est bien exact que l'organisation financière apparaît comme l'élément le plus solidement constitué. Elle est relativement centralisée, depuis long-

temps d'ailleurs, tandis que le rôle des finances métropolitaines y est absolument fondamental. Dans la description des institutions, tant de l'ordre public que de l'ordre privé, qui constitue le contenu de la première partie, figure en premier lieu une étude approfondie de l'organisation actuelle et des divers régimes du service de l'émission fiduciaire dans les pays d'outre-mer de la zone (on n'y trouvera donc rien sur la Banque de France elle-même, bien que son rôle dans le fonctionnement général de la zone soit évidemment fondamental).

Peut-être cette présentation eût-elle été mieux à sa place dans la seconde partie de l'ouvrage, qui est précisément consacrée aux aspects proprement monétaires de la question.

Par contre, les propos qui la suivent sur les liens budgétaires et les relations de trésorerie entre les diverses parties de la zone nous situent bien au vif du sujet. On y trouvera les renseignements les plus précis et puisés aux meilleures sources d'information sur l'actuel mode de partage des charges publiques entre la métropole et les Pays d'outre-mer, successivement pour les dépenses civiles, les dépenses militaires et les dépenses d'équipement, avec un essai d'évaluation synthétique des charges imposées à la France par ses obligations « post-coloniales ».

Il est d'ailleurs à noter que celles-ci se sont récemment accrues, du fait de la mise en application de la loi-cadre destinée à accélérer l'évolution des pays en cause vers l'autonomie administrative et politique.

Les développements sur les relations de trésorerie mettent très clairement en lumière le rôle essentiel du Trésor français dans un régime fondé sur les principes de l'unité des services de caisse et du financement par ledit Trésor des opérations administratives locales.

Les explications ici fournies sur les mécanismes actuellement en activité représentent, à notre connaissance, un apport encore inédit et des plus instructifs.

Le dernier chapitre de cette première partie est consacré à l'organisation du crédit dans les pays et territoires d'outre-mer de la zone et offre encore une abondante documentation tant sur la nature et l'origine des ressources disponibles (lesquelles sont, en majeure partie, aujourd'hui d'origine monétaire locale, grâce à l'action, directe ou indirecte, des Instituts d'émission agissant en tant qu'établissements bancaires) que sur la situation des réseaux bancaires, les caractéristiques et le contrôle de la distribution du crédit. Une œuvre de coordination s'avérait indispensable en cette matière : elle a été confiée, on le sait, au Comité monétaire de la zone-franc, à la création duquel se trouvent avoir contribué les auteurs du livre eux-mêmes.

C'est à l'exposé des divers aspects de l'Union monétaire qu'est consacrée la seconde partie de l'ouvrage : aspects externes, puis aspects internes.

A vrai dire, sur le plan historique, ce sont ceux-ci qui sont apparus les premiers, bien avant la constitution de la zone monétaire elle-même avec l'instauration du régime du contrôle des changes en 1939. Mais il s'agissait, pour reprendre une formule de l'introduction, d'une unité de fait plus que d'une union consciente. Elle résultait de l'interconvertibilité réciproque des monnaies, tant métropolitaine que « coloniales » à l'époque, là du moins où avaient été mis en place des mécanismes permettant en tout état de cause de financer les transferts de fonds dans les deux sens et pour quelque montant que ce fût. Ces mécanismes, basés sur la technique du « compte d'opérations », fonctionnent aujourd'hui avec la plupart des pays d'outre-mer et l'on en trouvera un exposé fort documenté aux pp. 362-369 de l'ouvrage.

L'autre série de développements classés sous la rubrique des aspects « internes » concerne l'examen de la question dite des « francs coloniaux », créés en décembre 1945 et qui ont depuis lors alimenté une intarissable controverse. Le vrai problème est ici de savoir si l'union monétaire impliquée par la commune appartenance à la zone peut s'accommoder de changements dans les parités intérieures des monnaies de la zone — ce que nous acceptons, pour notre part, pourvu que ces changements aient un caractère exceptionnel, ce qui a bien été le cas pour les francs encore dénommés « coloniaux ». S'imaginer qu'il soit souhaitable et praticable de revenir en cette matière à l'état de choses antérieur à 1945 nous semble une illustration typique du « dérèglement de l'esprit ». Mais ce n'est pas le lieu de nous étendre à ce sujet. Et il nous faut louer les auteurs de l'ouvrage d'avoir conservé sur ce point un silence prudent, non sans avoir justifié par des arguments fort pertinents les mesures prises au lendemain même de la guerre.

Quant aux aspects externes de l'union, on les trouvera groupés dans le premier chapitre de cette deuxième partie en deux séries de développements, consacrés successivement à l'organisation et à la technique du contrôle des changes et du commerce extérieur et à la gestion commune des ressources en devises de la zone (pool des devises). Il s'agit bien là des caractéristiques essentielles de la notion même de zone, en ce qu'elle se distingue de ce qui n'est pas compris dans la zone et se présente comme un dispositif de « défense extérieure » commune.

La notion de zone est en quelque sorte congénitale à l'existence même du contrôle des changes, pourvu qu'y soit associée la pluralité des monnaies participantes. A notre avis, les développements consacrés à la question par des techniciens avertis de tous les problèmes pratiques que soulève la gestion quotidienne des affaires de la zone sont parmi les mieux venus de tout l'ouvrage et apportent une moisson d'informations encore inédites.

Le livre se termine par une troisième partie consacrée à l'examen des structures et des relations économiques des différentes unités que l'existence de la zone met en contact étroit les unes avec les autres.

A vrai dire, les exposés qui se trouvent groupés sous cette rubrique ne pouvaient être qu'assez sommaires et demeurent un peu décevants. Les classements opérés apparaissent discutables. Mais nous convenons que la matière est ingrate et, au demeurant, en voie d'évolution incessante et rapide. C'est ce qui nous a toujours retenu, pour notre part, de risquer une publication d'ensemble sur la question. Peut-être est-ce un tort.

Quoi qu'il en soit, on trouvera dans cette partie d'utiles informations statistiques sur les mouvements de marchandises, tant à l'intérieur de la zone-franc qu'avec le monde extérieur ainsi que des données chiffrées, encore bien incomplètes, mais qui valent tout de même mieux que le néant statistique, sur la composition et l'évolution générale des balances des paiements.

Au total, il ne fait pas de doutes que la lecture soigneuse de l'ouvrage est indispensable à l'acquisition d'une connaissance approfondie de l'organisation et du fonctionnement actuels de la zone-franc. Le thème principal qui s'en dégage est que la solidarité monétaire représente en définitive le lien le plus solide qui permette d'assurer le maintien d'une certaine communauté politico-économique, telle que se la représentaient (?) nos constituants de 1946 en posant unilatéralement les bases constitutionnelles d'une « Union française ». Nous souscririons volontiers pour notre part à cette affirmation, si l'on entend dire par là qu'une communauté politique asso-

ciant au sein du même ensemble une économie et une monnaie dirigeantes (voire dominantes, à certains égards) à des économies et monnaies plus ou moins dominées et entraînées ne saurait survivre si la stabilité de la monnaie qui sert de support à tout l'édifice n'est pas constamment et soigneusement sauvegardée. Nous venons à nouveau d'en faire l'expérience, notamment dans nos relations avec le Maroc et la Tunisie.

Mais cette condition nécessaire n'est pas suffisante. Aucun mécanisme monétaire, aussi bien agencé soit-il, ne pourra assurer à lui tout seul la pérennité d'une communauté de peuples si n'existe à la base la volonté bien établie de tous les participants de vivre ensemble au sein de la même formation politique et d'assumer en commun la sauvegarde d'un destin librement consenti.

Gaston LEDUC.

Dell'Amore (G.), *Il saggio ufficiale di sconto nell'economia delle banche centrali*, Milano, Giuffré, 1957, 176 p.

Il est très agréable de présenter un ouvrage, qui donne une vision approfondie de la théorie de l'escompte. C'est un livre, qui offre un examen pénétrant des transformations subies par la politique de l'escompte dans ces dernières années. Il fait ressortir l'évolution du système bancaire, notamment celle des banques centrales, qui ont perdu leur caractère privé pour devenir toujours plus des organismes publics, au sens plein du mot. D'où la conséquence fondamentale, qu'elles doivent développer leur action en accord avec les fins poursuivies par le Trésor. La manœuvre du taux de l'escompte a dû se soumettre à de nouveaux principes, tels ceux qui dérivent de la nécessité de soutenir les cours des fonds publics, de la sélection du crédit pour des buts spécifiques d'investissement. Le nouveau cadre d'action est naturellement dérivé avant tout de la fin du *gold standard.* Pour apprécier à sa pleine valeur la théorie de l'escompte, on doit évidemment se poser la question préalable : quelle est la fonction du système bancaire par rapport au système économique général ? Dell'A. nous la fait immédiatement apercevoir dans le titre de son livre. Ses idées sont bien connues sur ce point : elles témoignent de son souci des problèmes du jour. Son action comme professeur d'Université et comme président de l'Association nationale des Caisses d'épargne reflète l'inspiration nouvelle à laquelle le système bancaire doit répondre, s'il veut réellement être un instrument au service de la prospérité générale. Il est clair que la fonction du système bancaire a toujours été d'utiliser effectivement l'épargne nationale. S'assigner un tel but, c'est, à vrai dire, comme ouvrir un éventail, du fait que tant de problèmes cachés sautent aux yeux avec des particularités, qui doivent être évaluées par une vision large des fins générales à fixer au système économique. Il s'agit de mettre en œuvre une politique par rapport à la grandeur du flux de la demande globale de monnaie, politique qui réponde aux conditions imposées par le souci de l'efficacité du système économique, c'est-à-dire son aptitude à atteindre certaines fins soit à longue, soit à courte échéance. Ce seront respectivement les fins d'*optimum* et d'*adaptation* aux circonstances pour réaliser progressivement cet optimum. De là découlent toutes les questions dans lesquelles le taux de l'escompte peut jouer son rôle.

Quelle est la nature de celui-ci ? L'attrait des souvenirs, toujours vif en chacun de nous, nous amènerait à rappeler nos premières recherches,

lorsque, dans l'élan de notre jeunesse non encore altérée par les soucis de la vie, qui va déborder les six lustres, j'avais examiné la nature dynamique de l'escompte; j'avais cependant d'abord considéré le marché du pouvoir d'achat sous une forme purement statique, perfection d'un cas limite. Ceci nous avait permis d'esquisser les principes purs du système bancaire, et même de la monnaie. J'aurais aujourd'hui à répudier beaucoup des affirmations d'antan ! Peut-être ce qui pourrait survivre, ce serait le procédé d'approche, sans demeurer toutefois dans la voie non mathématique que j'avais alors adoptée. C'était le temps des discussions sur le retour au gold standard. La grande révolution keynésienne n'était pas encore survenue, cette révolution qui a marqué le grand tournant théorique de notre époque; du reste il serait intéressant de se demander quelles ont été les rapports des idées keynésiennes avec les événements qui se sont déroulés après la grande dépression de 1929. La politique de l'escompte en est sortie victorieuse, mais pas dans le sens traditionnel. Toutes les recherches de plus d'un siècle, de l'époque de Thornton, King, Wheatley, Dugald Stewart (le grand précurseur de Wicksell) à Keynes ont été mises en cause. Toute la politique monétaire traditionnelle s'était développée sur le principe que sa force résidait dans les variations du taux de l'escompte, ce terme comprenant tous les taux à court terme liés au taux de l'escompte officiel. L'efficacité de ce système dérivait de la confiance dans le gold standard, qui s'exprimait selon un mécanisme automatique de stabilité de changes, qui s'arc-boutait autour de la politique de l'escompte. C'était une politique à deux aspects, extérieur et intérieur, étroitement liés entre eux. S'attacher à l'aspect extérieur signifiait influencer aussi l'activité économique du pays, dont le niveau de prospérité était mesuré essentiellement en termes de perfection de fonctionnement du gold standard. Les deux aspects, extérieur et intérieur, de la politique de l'escompte étaient considérés comme expression harmonieuse d'une action, qui dans le fonctionnement du gold standard visait à la prospérité du système. Mais quand on s'est aperçu que l'aspect extérieur ne pouvait plus s'harmoniser avec l'aspect intérieur ; entre les deux on a prononcé le divorce ; toute la politique monétaire à dû alors évoluer. Dans ce cadre, la manœuvre du taux de l'escompte devint surtout un des instruments pour agir sur l'emploi et les prix et par conséquent sur la répartition du revenu national. A juste titre, Dell'A. nous dit qu'on aurait grand tort de considérer désormais les variations du taux de l'escompte comme indice de la situation d'un pays. La politique monétaire, qui, autrefois, représentait l'essence de l'action de direction (si l'on pouvait parler de direction) de la vie économique, est de nos jours largement dépendante de la politique fiscale. Elle a des limites bien marquées, ce sont celles qui dérivent de l'élasticité de la préférence de la liquidité par rapport au taux de l'intérêt. Les problèmes les plus aigus de nos jours, ceux de la stabilité des prix, de l'équilibre de la balance des paiements, doivent trouver leur solution dans le cadre d'une politique de plein emploi, de haute production, de haut niveau de vie, plutôt que dans une simple politique monétaire. Aussi importants que soient les problèmes de la balance des paiements et des changes, ils le sont toujours moins que ceux exprimés en termes réels de la formation du capital, de la production et du niveau de vie. Ce sont ces derniers qui représentent le critère fondamental pour tout jugement sur la condition économique d'un pays. Il faudrait ici un long discours !

Le beau livre de Dell'A. nous a entraîné fort loin dans ce compte rendu. Ne pourrait-on pas dire que le fait d'évoquer ces considérations donne la

mesure de la profondeur des recherches d'un ouvrage ? Ne pourrait-on pas aussi prétendre qu'elles sont la raison d'être de tout compte rendu : faire ressortir le contenu d'une œuvre, sans rester victime faute d'espace d'une esquisse désordonnée.

Eraldo FOSSATI (Gênes).

Faxén (Karl-Olof), *Monetary and fiscal policy under uncertainty*, 212 p. Stockholm, Almqvist et Wiksell, Acta universitatis Stockholmiensis, Stockholm economic stùdies, New Series I, 1957.

Tous les économistes connaissent les progrès décisifs qui ont été accomplis dans le domaine de la théorie grâce aux études réalisées par l'école de Stockholm.

L'ouvrage de K.-O. F. s'inscrit dans la lignée de ceux de Myrdal, Lindhal, Lundberg et Svennilsson. Le but de l'auteur est de compléter la théorie par l'utilisation des notions nouvelles de risque, jeux et stratégie.

Les insuffisances de la théorie simple de l'offre et de la demande ont déjà été, en partie, palliées par l'introduction du concept de période. Mais dans la conception dynamique des phénomènes économiques, la distinction principale est sans doute entre prévision parfaite et prévision imparfaite, dont on peut distinguer plusieurs variétés : risque, incertitude et incertitude de jeu.

F. construit son analyse autour de deux groupes principaux de concepts. En premier lieu il considère les éléments qui commandent la décision; ceux qui dépendent directement de la volonté du sujet et qu'il peut modifier à son gré : ce sont ses paramètres d'action ; ensuite ceux qui dépendent des autres et font, de la part du sujet, l'objet d'anticipations : ce sont les variables anticipées. En second lieu il tient compte des probabilités pour que se réalisent telles ou telles valeurs des variables anticipées. Il va sans dire qu'en ce qui concerne la conduite du sujet, ce sont des probabilités envisagées subjectivement qu'il faut prendre en considération, sauf s'il s'agit d'un risque objectif.

Dans la mesure où le nombre des protagonistes est faible et où la décision du sujet dépend des actions d'un groupe peu nombreux d'autres sujets, l'incertitude qui règne est de la nature de l'incertitude de jeu, définie par Neumann et Morgenstern. L'auteur pense avec raison que dans de nombreuses situations c'est cette hypothèse qui se réalise.

On voit que l'ouvrage se situe au confluent de la théorie dynamique des séquences et de la théorie des jeux ; c'est là, sans doute, son principal mérite.

Un second mérite, et qui n'est pas mince, est d'avoir réussi à rendre assimilables et claires des notions aussi difficiles à cerner que celles d'incertitude et de stratégie, et de parvenir à définir avec aisance le concept d'équilibre de stratégie.

Chaque sujet, en fonction de ses anticipations et des probabilités objectives et subjectives, établit une stratégie, qui doit lui permettre de se procurer la somme maximum d'utilité ; ici il faut encore signaler les remarquables éclaircissements que l'auteur apporte sur l'idée de maximisation qu'elle soit conçue analytiquement ou empiriquement et qui illuminent les faux problèmes qui furent agités par les économistes américains dans la grande querelle de l'utilité marginale. Chaque stratégie dépend, à son tour, des stratégies du ou des autres sujets. Des révisions de stratégies s'opèrent

jusqu'à ce que l'on atteigne une position d'équilibre si celle-ci existe. Ce sera la stratégie choisie qui commandera, en dernière analyse, l'évolution des taux de variation dans le système dont la connaissance reste le but ultime de la recherche dynamique. L'étude des stratégies est rendue relativement simple par l'emploi des arbres d'alternatives (partition trees), où s'intègrent paramètres d'action et variables anticipées. Ils décrivent toutes les hypothèses possibles par la combinaison des valeurs que peuvent prendre les deux types de variables.

La seule critique que l'on puisse faire à l'ouvrage de F, si toutefois cela est une critique, c'est que son contenu déborde largement ce que laisse prévoir son titre. Il ne s'agit pas seulement, et de loin, d'une recherche sur les politiques monétaires et fiscales, mais bien plutôt, dans un premier temps, de la description d'une méthode d'analyse (chap. I, II, III) et dans un second temps de l'application de cette méthode à un certain nombre de problèmes (chap. IV, V, VI). Tout d'abord celui de l'équilibre macroéconomique où l'ensemble des entreprises agit par les investissements et le gouvernement par sa politique monétaire et fiscale; puis le problème de l'investissement dans le cadre de l'entreprise, en courte et en longue période — signalons ici que ces mots sont pris dans un sens un peu différent du sens habituel, longue période signifiant toute la vie de la firme comprenant expansion et déclin — ; enfin celui de la détermination de l'emploi dans l'hypothèse de mobilité du facteur travail et de différentes méthodes de fixation du salaire. Malheureusement dans bien des cas l'étude ne peut pas être poussée jusqu'au bout avec, comme le dit l'auteur, un crayon et du papier ; on peut cependant lui savoir gré d'être allé fort loin et d'avoir posé les limites d'une analyse menée avec des moyens élémentaires.

On voit sans peine que ce type de recherche peut être utilisé dans de nombreuses autres directions et enrichi grâce aux moyens offerts par les calculateurs électroniques.

Cependant d'avoir centré l'étude sur l'action gouvernementale, d'avoir pris celle-ci comme principale variable anticipée par les autres sujets économiques, d'avoir recherché à définir les conditions d'une politique fiscale et monétaire en termes de stratégie, montre un remarquable soucis des réalités contemporaines.

L'auteur décrit en une phrase fort heureuse la situation fondamentale de l'économie suédoise en 1957 et c'est sur elle en définitive qu'il s'interroge :

... « les difficultés inhérentes à la combinaison du plein emploi avec une « valeur stable de la monnaie, dans une économie en expansion rapide, « dans laquelle, en raison de cette expansion, les investissements et les « épargnes sont élevés, et dans laquelle une part importante des épargnes « est opérée par les sociétés et les entreprises » (p. 12).

N'est-ce pas également la situation de nombreux autres pays ?

J. Parent.

Lachmann (L. M.), *Capital and its Structure*, in-8°, 1956, 127 p. + IX, London, G. Bell and Sons, Ltd.

Les idées développées dans cet ouvrage ont pour source principale l'Ecole autrichienne, plus spécialement Hayek et Schumpeter. Au premier est empruntée la critique des conceptions selon lesquelles le capital est à regarder comme une grandeur homogène, conceptions mises en honneur

surtout par l'analyse macro-économique. Les thèses du second relatives à la fonction de l'entrepreneur et au processus de destruction créatrice sont transposées au mécanisme de l'investissement : le rôle de l'entrepreneur est de « spécifier » le capital (p. 16) et la croissance économique s'opère par adjonction d'unités d'équipement complémentaires de la structure existante et destruction d'unités anciennes (chap. V, spécialement p. 80).

Le capital est systématiquement envisagé comme un ensemble de moyens de production hétérogènes, mais coordonnés, c'est-à-dire comme une structure. L'organisation de cette structure dépend de l'information des entrepreneurs, elle-même subordonnée à la flexibilité des prix. C'est donc un réseau de communications assurant « l'interaction des pensées » (p. VIII) qui informe le réseau des moyens matériels de production. La notion de structure s'applique, en troisième lieu, au domaine financier : les structures d'actifs sont de trois types suivant que l'on se place, pour les définir, au point de vue de l'équilibre interne de l'entreprise (« plan structure »), au point de vue des influences auxquelles elle obéit (« control structure »), au point de vue des choix des capitalistes (« portfolio structure »).

La seule méthode considérée comme praticable est celle de l'analyse par périodes : il n'y a aucune chance que les décisions des entrepreneurs relatives à leur équipement concordent (p. 48). Le processus de croissance a donc nécessairement la forme d'un processus dynamique à courte période et la distinction entre croissance et cycle apparaît illusoire. Ces principes sont appliqués, pour finir, à l'analyse de l'évolution cyclique. En face des théories keynesienne et post-keynesienne, l'auteur propose un retour à la théorie autrichienne, celle-ci mettant l'accent non seulement sur les déséquilibres globaux entre épargne et investissements anticipés, mais aussi sur les déséquilibres structurels des investissements. Qu'il s'agisse d'un cycle faible ou fort (Hicks), on ne saurait avoir prise sur lui sans prévenir les déséquilibres structurels ou leur porter remède, notamment par une politique de crédit sélective (p. 122).

Ayant surtout pour objet de proposer une certaine manière de voir les questions relatives au capital, l'ouvrage tient, pour une bonne part, en critiques de définitions, en définitions positives, en classifications, en discussions de méthode. Parmi les catégories rejetées, on note la préférence pour la liquidité (jugée essentiellement statique), l'incertitude selon Shackle (robinsonnade), la complémentarité et la substitution selon Hicks.

A ces deux dernières notions, l'auteur trouve surtout cette faiblesse de supposer que les adaptations sont continues, instantanées. En fait, elles sont discontinues et, dans l'intervalle des décisions, les relations entre les biens sont fixées (spécifiées) ; la relation dominante — la seule relation apparemment, d'après l'auteur — est alors la complémentarité. Il ne s'agit toutefois pas d'une complémentarité rigoureusement fixe : les entrepreneurs cherchent à se ménager des marges d'adaptation, dont le type est le stock. — Mais pourquoi n'avoir pas distingué méthodiquement le stock d'inertie et le stock de réserve ? Au surplus, on peut admettre que les définitions de Hicks restent malgré tout plus logiques que celles de l'auteur. Une fois attelés à une même tâche, peut-on encore dire que les différents moyens de production sont complémentaires ? Les notions de complémentarité et de substitution n'impliquent-elles pas la possibilité d'une variation idéalement continue ? Elles sont faites pour éclairer la logique des choix et n'ont plus de sens quand les choix ne sont plus possibles.

D'autres analyses encore apparaîtront contestables. Si le capital englobe

tous les moyens matériels de production, y compris les facteurs naturels (p. 10), on ne saurait poser en principe qu'ils sont d'autant plus spécifiques qu'ils sont plus durables (p. 37). De même, la description des rapports entre capitalistes et administrateurs (managers) paraît un peu trop arrangeante : les décisions des capitalistes-prêteurs sont dites d'un « ordre supérieur » en ce sens qu'elles « créent les conditions dans lesquelles agit l'administrateur » (p. 18). La séparation de la propriété et de la gestion n'empêche donc pas le « réseau d'information » du marché de jouer son rôle... Mais les conceptions de Schumpeter se trouvent ainsi bien atténuées.

Ce livre vivant, remuant, un peu aventureux, laisse tout d'abord le regret de ne pas voir plus systématiquement explorée au moins telle ou telle des perspectives qu'il indique. Car il ne semble pas que les développements relatifs au cycle apportent aux théories courantes davantage qu'une sérieuse qualification. — Certes l'auteur prévient que bien des « questions vitales » sont laissées par lui sans réponse, qu'il entend proposer surtout une méthode, suggérer des travaux plus approfondis, tels que l'expression numérique des relations structurelles.

Mais est-il possible de faire plus, compte tenu à la fois des difficultés théoriques de la tâche et du peu d'informations empiriques disponibles ? Comment formaliser d'un seul coup, suivant la méthode de l'analyse dynamique, l'évolution de la firme, son développement structurel, sa stratégie financière, sa coordination avec les autres entreprises, les rapports entre une série de réseaux, l'évolution cyclique et la croissance ?

Les modèles statiques ou macro-économiques ont au moins ceci de bon que leur construction s'est révélée possible. Il est essentiel d'en souligner les limitations, comme le fait très judicieusement l'auteur. Mais on n'aperçoit pas encore l'issue par où pourrait percer et se déployer en bon ordre une théorie de rechange.

P. Chamley.

Lloyd (E. M. H.), *Food and inflation in the middle east 1940-45*, in-8°, 1956, XIII + 375 p., Stanford University Press. Collection du *Food Research Institute* sur : la seconde guerre mondiale dans ses rapports avec l'alimentation et l'agriculture.

L'auteur, qui a exercé des fonctions officielles dans les services britanniques du Moyen-Orient au cours de la dernière guerre, présente dans cet ouvrage un exposé très objectif et très complet des problèmes soulevés par la conduite de la guerre dans la situation monétaire et économique des divers pays constitutifs de la région dite du Moyen-Orient, depuis les Somalies et l'Ethiopie, d'une part, jusqu'à la Libye, Chypre, l'Irak et l'Iran, d'autre part, en passant par le Soudan et l'Egypte, la Palestine, la Transjordanie et l'Arabie proprement dite. La Syrie et le Liban furent englobées dans la zone à partir de l'installation dans le pays des armées britanniques et françaises libres, au cours de l'été de 1941.

Les dépenses des forces militaires furent financées par un recours généralisé aux Instituts d'émission locaux, qui recevaient en contrepartie des crédits-sterling à Londres. Malheureusement l'emploi de ces crédits pour des achats de marchandises se trouvait considérablement limité, du fait du rationnement britannique, d'une part, et surtout en raison du manque quasi-total de fret disponible pour assurer le transport. Aussi les masses

monétaires de tous ces pays ne cessèrent-elles de se gonfler et la pénurie de marchandises, jointe à la pression des demandes, tant militaires que civiles, y provoqua une envolée générale des prix, d'une importance inégale d'un territoire à l'autre, mais que les administrations locales furent absolument incapables de contenir pour des raisons tant psychologiques que politiques.

Pour mettre un peu d'ordre dans cette situation, les autorités britanniques installèrent au Caire un organisme chargé d'assurer le groupement des commandes et le maximum d'équité dans la répartition des livraisons : le *Middle East Supply Center*, dont l'activité se poursuivit jusqu'à la fin des hostilités. D'autre part, des efforts méritoires furent déployés en vue de tirer tout le parti possible des ressources productives disponibles sur place. Dans les Etats du Levant, un organisme spécial à gestion quadripartite : l'Office des Céréales Panifiables, financé par la Caisse Centrale de la France libre, fut chargé de la collecte et de la répartition de la partie marchande des récoltes locales.

Sur le plan monétaire, diverses mesures furent prises en vue de limiter la pression des revenus sur les prix. La plus efficace consista dans la vente aux cours des marchés locaux de pièces et lingots d'or par les soins et au profit du Trésor britannique. Elle avait été recommandée par une Conférence financière internationale réunie au Caire en avril 1944 sous l'autorité de Lord Moyne, alors ministre-résident britannique au Moyen-Orient et à laquelle le signataire du présent compte rendu eut l'honneur d'assister en qualité de représentant de la France combattante.

A notre connaissance, l'ouvrage de M. Lloyd est de loin le plus complet qui ait été publié sur les divers aspects de l'économie de guerre au Moyen-Orient et vraisemblablement le seul qui présente une relation d'ensemble de la conférence financière du Caire. Il nous revient en mémoire d'interminables et très byzantines discussions sur le point de savoir si la situation monétaire offrait réellement un caractère inflationniste. On convient d'ailleurs qu'il s'agissait surtout d'une question de vocabulaire !

Gaston Leduc.

Rittershausen, *Bankpolitik Eine Untersuchung des Grenzgebiets zwischen Kredittheorie, Preistheorie und Wirtschaftspolitik*, in-8°, 22 p., Frankfurt am Main, Fritz Knapp Verlag, Veröffentlichungen des Bank- und Börsenseminars der Universität Köln, 1956.

En principe à cheval sur la technique bancaire et la doctrine monétaire, cet ouvrage porte davantage, en fait, sur la première que sur la seconde. Il ne se propose toutefois d'approfondir beaucoup ni l'une, ni l'autre, ayant pour objet d'embrasser en deux cents pages d'une écriture détendue un domaine si vaste, étudié si abondamment depuis si longtemps.

La première partie (les divisions du livre ne sont en réalité indiquées que par des chiffres ou des lettres alphabétiques) introduit le terme, difficile à traduire, de « kreditäre Effekte », qui désigne les tendances monétaires (inflationnistes ou déflationnistes) induites par différentes opérations : non seulement les opérations de crédit bancaire ou non, mais les paiements de toutes sortes et les opérations financières publiques.

A vrai dire, cette analyse, qui doit permettre de dépasser le mécanisme illusoire de la théorie quantitative, ne va elle-même guère au-delà des définitions et n'imprime pas une marque bien profonde aux autres parties de

l'ouvrage, où sont traitées successivement la monnaie, les banques, les taux de l'intérêt, la formation du prix en économie statique et en économie dynamique. En deux pages sont évoqués, pour finir, l'accélérateur et le multiplicateur ; de même pour le processus de Wicksell. Un appendice est consacré à la domination du marché du crédit par l'intérêt public.

P. CHAMLEY.

Simon (Ph.) et Pavés (L.), *Le crédit à moyen terme,* 200 p., Paris, Presses Universitaires, 1955.

Ce livre mérite toujours d'être considéré comme classique sur un sujet d'actualité qui n'avait jamais encore été aussi complètement traité et qui reste d'un intérêt soutenu. Spécialistes de l'enseignement technique de banque, les auteurs se sont attachés à présenter un manuel s'inspirant des méthodes professorales. Ils visent surtout à la formation bancaire mais sans négliger pour autant les professionnels du crédit et les clients utilisateurs. Le souci didactique qui apparaît immédiatement au lecteur ne saurait jamais le décourager, quelles que soient ses préoccupations. C'est en annexe que les instructions et directives pratiques du moyen terme sont présentées.

Cet ouvrage a été honoré d'une longue préface de M. Jacques Rueff qui analyse les conséquences monétaires du nouveau mode de crédit prolongeant le court terme jusqu'au moyen terme. Traditionnellement, précise tout d'abord l'éminent spécialiste : « toute détention d'encaisses désirées, c'est-à-dire d'encaisses auxquelles leurs détenteurs ne désirent pas substituer des richesses proprement dites, engendre une faculté de prêt de même montant, exclusive de toute action sur le niveau général des prix... A tout moment, le montant des crédits qui peuvent être consentis sans action sur le niveau général des prix est exactement limité. Il est égal au montant cumulé des créances et des encaisses désirées, c'est-à-dire à la valeur globale du pouvoir d'achat que ses détenteurs acceptent de conserver sous forme de créances ou sous forme d'encaisses ». Le problème général du crédit, selon M. Jacques Rueff, réside dans la recherche de techniques susceptibles de maintenir, à tout moment, le volume des crédits ouverts à ce niveau qui est à la limite de l'inflation; c'est plus spécialement le problème du crédit à moyen terme.

L'admission à la banque centrale des créances issues de l'ouverture de crédits risque de déjouer les mécanismes égalisateurs de l'offre et de la demande de crédits. Sur le marché monétaire s'affrontent « les demandes d'anticipation d'encaissement et les offres de sursis d'emploi, représentées par des effets éligibles à l'escompte ». La mise en circulation d'effets représentatifs de crédit à moyen terme menace de dégrader le système monétaire sur lequel doit veiller l'institut d'émission.

M. Jacques Rueff dégage ainsi une notion nouvelle de « flexibilité » monétaire à l'appui d'une nouvelle technique de crédit. Cette flexibilité, pour être assurée, nécessite une meilleure connaissance de la réalité des créances escomptées et de la longueur de leur échéance. Mais cette règle de prudence paraît difficile à respecter à travers toute la complexité du crédit à moyen terme que M. Philippe Simon et son collaborateur ont su cependant clairement présenter.

Une des difficultés de l'étude du crédit à moyen terme tient à l'absence de conceptions doctrinales dans ses fondements économiques. Ce crédit est issu de l'empirisme, et cela n'est pas exceptionnel dans la technique bancaire. Il apparaît à la fois comme un raccourcissement d'opérations à long terme et comme une extension d'opérations à court terme. Il correspond à des besoins nouveaux, le financement du progrès technique. Avec le perfectionnement de notre appareil de production, la notion de capital fixe, telle que l'entendaient l'économiste et le financier, est maintenant dépassée : nous assistons à une dégradation des immobilisations. Le cycle proprement commercial des marchandises prend aujourd'hui moins d'importance que le cycle de fabrication, qui lui-même doit faire place à un cycle de lancement; chacun d'eux correspondant à des zones différentes de crédit.

Le crédit à moyen terme est apparu après la première guerre mondiale, mais il a connu un nouvel essor à l'issue du dernier conflit. Le marché financier n'était plus en état de fournir les capitaux nécessaires à la reconstruction et à la modernisation de l'équipement. Une technique nouvelle s'est alors instaurée, celle du crédit mobilisable fourni par les banques avec le concours d'institutions plus ou moins spécialisées et de la Banque de France en dernier ressort. Il est caractérisé par sa durée, cinq ans en principe, et par ses formalités, souscription d'effets renouvelables.

Les institutions qui s'intercalent entre les banques et l'institut d'émission, sont en quelque sorte « des écluses ou des relais ». Elles existaient avant le développement du crédit à moyen terme, mais elles y ont consacré une partie souvent importante de leur activité ; elles apportent une garantie de signature indispensable au réescompte. Ces opérations spéciales sont pratiquées par le Crédit National, la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat, la Banque Française du Commerce Extérieur, le Crédit Foncier de France et la Caisse des Dépôts et Consignations. Il existe, en outre, des établissements traitant uniquement le crédit à moyen terme en liaisons avec des groupes bancaires, tels que la Société anonyme de crédit à l'industrie française (C. A. L. I. F.), l'Union pour le crédit et l'industrie nationale (U. C. I. N. A.), l'Union bancaire du Nord, etc.

Le crédit à moyen terme, pratiqué dans les organismes du crédit populaire et du crédit agricole a une destination sociale. Il a pris, lui aussi, une extension nouvelle pendant les dernières années, notamment à la Caisse centrale du crédit hôtelier, commercial et industriel. Le crédit à la consommation, enfin, a un domaine spécifique différent et connaît un développement considérable.

Dans sa conclusion, M. Ph. S. est amené à des considérations très nuancées et justifiées l'amenant à distinguer le crédit à moyen terme lui-même, considéré come instrument de financement, et les techniques ou méthodes qui sont utilisées.

Le crédit à moyen terme est certainement une modalité nouvelle et nécessaire du financement des entreprises qui résulte de la dégradation des immobilisations et de l'extension des différents cycles de production. En revanche, s'agissant des techniques et des méthodes des controverses peuvent être soulevées quant à leurs incidences monétaires. Il apparaît difficile d'allonger la durée de ces crédits, comme le voudraient les industriels, sans alourdir dangereusement la masse monétaire et déclencher une processus nettement inflationniste. Cette contradiction entre les besoins de l'entreprise et les exigences de la politique monétaire conduit à souhaiter que le marché financier prenne en charge les crédits à moyen terme destinés à l'investissement et au financement du cycle de lancement des fabrications.

Les possibilités d'emprunt peuvent être élargies à l'aide de garanties professionnelles et l'on a assisté au développement des sociétés de cautions mutuelles et des groupements industriels que M. Ph. S. préconisait avec perspicacité : « Nos mécanismes de crédit doivent s'aligner et s'aligneront bon gré mal gré, sur l'évolution fonctionnelle et patrimoniale des entreprises. Nos institutions de financement s'useraient inutilement dans la vaine résistance qu'elles tenteraient d'opposer à cette évolution. Mais ici, comme à la guerre, l'art sera dans l'exécution et tout dépendra de la vigilance des Consuls. »

Henry GERMAIN-MARTIN.

Crises, cycles et conjoncture

Meyer (J. R.) et Kuh (E), *The Investment Decision An empirical study.* Har vard University Press. Cambridge Mass, 1957, XV — 284 pages.

Comme le sous-titre de l'ouvrage l'indique, il s'agit ici d'une étude empirique. Les auteurs ont regroupé des articles déjà parus dans *The Review of Economics and Statistics* en 1955. Ils ont classé les théories préexistantes en trois familles : théories marginales, théories fondées sur le principe d'accélération, théories institutionnelles. Ils nous donnent, en appendice au chapitre II, de très intéressants tableaux qui mettent en ordre les résultats déjà obtenus par les grandes théories contemporaines. Chaque variable a reçu une lettre symbolique. On voit ainsi d'un seul coup d'œil sur le tableau, les variables explicatives retenues par chaque auteur (Tinbergen, Klein, Eisner, Chenery, etc...) les pays retenus, le nombre d'observations, la période étudiée, les méthodes d'estimation et le degré de signification. Ces tableaux nous ont paru dès l'abord constituer un des premiers mérites de cet ouvrage.

Les auteurs procèdent ensuite à une mise en place de leurs méthodes et de leur bagage statistique. 600 firmes ont été observées sur 5 ans, de 1946 à 1950, regroupées en 15 groupes, ce qui représente 75 « industry-years » d'expériences.

Les données utilisées sont traitées selon la technique des régressions et des corrélations. Sur la base de ces investigations patientes et rigoureuses (qui supposent des équipes de travail comme nous n'en avons pas en France), les auteurs aboutissent à des conclusions positives intéressantes.

Les facteurs qui président aux décisions d'investissement varient avec la phase du cycle, la taille de la firme et le mode de croissance de l'industrie. En fin de compte, comme Tinbergen l'avait déjà montré dans son fameux ouvrage destiné à vérifier les théories du cycle (ouvrage auquel celui-ci est très apparenté) aucun des modèles théoriques aujourd'hui traditionnels et enseignés dans les ouvrages, n'explique ce qui s'est passé. L'expérimentation statistique aboutit à d'autres résultats, et c'est l'apport positif de ce livre. Dans la période analysée par nos auteurs, c'est le besoin de capacité additionnelle qui en période d'expansion est le facteur de courte durée le plus important. En période de contraction c'est l'état de liquidité de la trésorerie. Mais les considérations de capacité ont toujours prééminence pour expliquer les décisions de longue durée.

De telles études gagneraient à être étendues. Les auteurs ont un autre mérite : celui de résumer très clairement leurs développements dans un sommaire à la fin de chaque chapitre. Les appendices groupant tous les chiffres utilisés tiennent à peu près le quart de l'ouvrage.

Henri GUITTON.

Questions sociales

Société Royale d'Economie Politique de Belgique, Les problèmes sociaux dans la politique économique, Bruxelles, Ferdinand Larcier, 1956, 2 vol. in-8° de 592 p. et 342 p.

Pour fêter son centenaire, la Société Royale d'économie politique de Belgique a tenu, en 1955, un important congrès scientifique international à Bruxelles qui a réuni des économistes et des sociologues de la plupart des Universités européennes et de quelques grandes Universités américaines.

Les rapports et les discussions ont été réunis dans deux volumes qui constituent *une somme inestimable* en matière de problèmes sociaux.

Une partie des rapports est consacrée aux problèmes sociaux *au niveau de l'entreprise* : on trouvera des rapports nationaux sur l'état de la question en Allemagne (Wagenführ), en Autriche (Pütz), en Belgique (de Bodt), en Espagne (Castaneda), aux Etats-Unis (Harbison), en Finlande (Meinander), en France (Goetz-Girey), en Grande-Bretagne (Clegg), au Luxembourg (Beissel), aux Pays-Bas (de Jong) et en Suisse (Golay).

Les autres rapports sont consacrés aux problèmes sociaux au *niveau de l'économie nationale* : ce sont les rapports de MM. Schneider (Allemagne), Pütz (Autriche), Drechsel (Belgique), Dehem (Canada), Hart (Etats-Unis), Meinander (Finlande), Piettre (France), Kaldor (Grande-Bretagne), Weber (Luxembourg), Saraceno (Italie), Tinbergen (Pays-Bas), Ohlin (Suède), Oulés (Suisse), Uvalic (Yougoslavie), Iversen (Danemark).

Une remarquable synthèse de ces rapports est donnée par M. Davin et par M. Woitrin. En outre, de grands rapports sont présentés sur les problèmes sociaux en Belgique de 1855 à 1955 par M. Chlepner et sur la réalité sociale et la théorie économique par M. Devreker.

Les rapports sont présentés dans la langue de leur auteur (français, anglais, allemand, flamand). Les articles flamands sont traduits en anglais. Une analyse des discussions est donnée en français et en anglais.

Il est impossible de résumer même sommairement un aussi grand nombre de travaux. Mais on saluera avec reconnaissance la publication entreprise par les soins de la société royale d'économie politique de Belgique. Les deux volumes doivent prendre place dans toutes les bibliothèques et on peut espérer que grâce à eux seront vivifiés un grand nombre d'enseignements et de recherches qui trop souvent reposent aujourd'hui encore sur des données historiques dépassées. Les spécialistes avaient une excuse : il est impossible de suivre l'évolution des problèmes sociaux dans tous les pays. Dans une large mesure cette excuse n'est plus valable grâce à l'heureuse initiative de nos collègues et amis de Belgique.

Robert GOETZ-GIREY.

Sécurité sociale

Manfredini Gasparetto (Maria Luisa) *Sicurezza Sociale e Contributi Agricoli Unificati,* Cedam, edit. Padova, 1957.

L'auteur présente d'abord, dans un premier chapitre, la législation italienne actuelle en la matière. Il rappelle la « legge di unificazione dei contributi agricoli » du 1er juin 1939, les textes ultérieurs qui en ont modifié

ou complété certaines dispositions et le fonctionnement des institutions d'application, comme la « Commissione Centrale » et les « commissioni Provinciali ».

Un second chapitre analyse la « nature juridique de la contribution de prévoyance en agriculture » en partant de la formule de la Cour de cassation italienne (Corte supremo di Cassazione, arrêt du 16 août 1949) : « Les contributions unifiées en matière d'agriculture ont la nature de versements à destination fondamentalement de prévoyance et d'assurance, excluant tout caractère d'impôt. »

La thèse est présentée, discutée minutieusement en s'appuyant sur la jurisprudence et la doctrine et, finalement rattachée à la « parafiscalité ».

L'ouvrage se termine par une étude sur les effets économiques des contributions sociales et les projets de réforme, avec un plan général de la Sécurité sociale considérée comme un « devoir de l'Etat ».

Il est toujours précis, bien ordonné et il éclaire de façon suggestive, par l'analyse des textes et la discussion de la doctrine, le problème capital — si complexe et si délicat — de la Sécurité sociale dans l'agriculture, qui ne se pose pas seulement en Italie — nous le savons bien, nous, Français.

Mais la portée de l'ouvrage de M. L. M. G. dépasse ce cadre purement technique. Il est, en effet, axé tout entier sur une formule empruntée au « Congrès de Politique Sociale » de Rome, en 1948, et résumée ainsi par *Padre Gernelli* : « la Sécurité sociale, dans le cadre de la santé, repose sur un triple principe : tous les hommes sont égaux devant la maladie, tous les hommes ont un droit strict aux moyens nécessaires pour défendre leur santé, tous les hommes ont un droit strict à l'usage des moyens de prévention... ».

Et, ainsi, Mme M. G. apporte, après *Vito* et son beau livre, « Economia a servizio dell'uomo », un précieux appui à tous les économistes qui défendent l'économie humaniste et qui lui en seront reconnaissants.

Etienne ANTONELLI.

Finances publiques

Lauré (Maurice), *Au secours de la T. V. A.*, un vol. in-8°, 159 p., Paris, Presses Universitaires de France, 1957.

Le nouvel ouvrage de *M. Lauré* est l'acte de foi d'un grand technicien de la fiscalité qui vole au secours de son enfant. Dans l'esprit du promoteur de la taxe sur la valeur ajoutée (T. V. A.), cette dernière devait être « une taxe neutre par rapport à tous les circuits et par rapport au progrès technique et une taxe simple... » (p. 9). En fait, après trois ans d'existence, il apparaît que la T. V. A. est d'une effroyable complexité à un point tel que les assujettis qui « l'appliquent un peu comme ils l'entendent » sont « tout en croyant bien faire, dans l'illégalité » et qu'il faut craindre « que l'édifice ne s'écroule » (introduction). Bien plus, par suite de la multitude des taux, des exonérations, des régimes spéciaux et des « réfactions d'assiette », la T. V. A., qui devait être neutre, est devenue un élément supplémentaire de distorsion économique. Dans une première partie, la T. V. A. en péril, l'auteur, avec exemples significatifs à l'appui — lesquels vont du régime de taxation des conserves à celui de l'E. D. F. — met à nu les défauts et les inconséquences du régime actuel de taxation indirecte. Dans une deuxième partie, les réformes urgentes, *M. Lauré* décrit les remèdes qui

seuls permettraient de redonner à la T. V. A. son vrai visage. Le dernier chapitre intitulé « Bilan des réformes urgentes » récapitule d'une façon précise ce qu'il convient de faire pour mettre fin « aux complications qui menacent l'existence de la T. V. A. », p. 153. L'ouvrage, quoique technique, est de lecture facile parce qu'agrémenté de nombreux exemples précis. Mais c'est un livre à thèse qui ne manquera pas de ranimer la querelle entre les partisans et les adversaires de la neutralité fiscale. L'auteur ne cache pas d'ailleurs que « dans cet ouvrage technique, la philosophie de l'impôt sera sans cesse sous-jacente » (p. 3), or, la philosophie de M. Lauré est celle de la neutralité fiscale. Et si, au nom de cette neutralité, il admet que l'impôt ne doit pas surtaxer les investissements, ne doit pas pénaliser les exportations et la longueur des circuits de production et de distribution, il n'empêchera pas que de nombreux économistes et techniciens de l'impôt continueront à penser que l'impôt doit servir à orienter certains types de consommation et à en pénaliser d'autres, qu'il doit servir à soutenir certains secteurs (exemple agriculture) et qu'il est dans toute société moderne, planifiée ou non, un moyen de gouvernement (cf. par ex. la politique des prix) et d'orientation des flux économiques. En définitive, les adversaires de la neutralité fiscale risquent de trouver dans l'excellent ouvrage de M. *Lauré* une raison supplémentaire de penser que la T. V. A. à l'état pur n'est pas le type de taxation indirecte qui convient, mais qu'il serait plutôt préférable de lui substituer un ensemble de taxes uniques du type de la Purchase Tax britannique avec perception aux « goulots d'étranglement » (technique actuelle des taxes sur les vins, viandes, café, thé...). Toutefois, ils seront sans doute reconnaissants à *M. Lauré* d'avoir mis en relief les lacunes et la complexité du régime actuel de taxation indirecte et de les avoir mis en garde contre ce que l'auteur appelle « les avantages périlleux de l'exemption à la T. V. A. » (cf. par ex. chap. III, p. 35 à 47). D'autre part, ils ne seront pas sans remarquer que le promoteur de la T. V. A., qui est allé, selon lui, « à la limite des réformes que l'Etat et les contribuables paraissent prêts à consentir » (p. 153), a accepté de faire quelques entorses à la logique de son système fiscal (cf. par ex. p. 152 à propos de la taxation des produits alimentaires). Il en résulte, même s'ils ne partagent pas sa conception de la neutralité fiscale, qu'ils ne devront pas sous-estimer son désir d'apporter une amélioration à notre régime de taxation sur le chiffre d'affaires, désir qui, en fait, devait le conduire à certaines concessions, et c'est en celà que sur le fond, « *Au secours de la T. V. A.* » diffère assez sensiblement de son premier ouvrage paru en 1953 : « la taxe sur la valeur ajoutée ».

François VISINE.

Philosophie

Granger (Gilles-Gaston), *Méthodologie économique*, 422 p., Paris, Presses Universitaires de France, Bibliothèque de Philosophie Contemporaine, 1955.

Le public cultivé qui, d'aventure, s'informe de l'état de la science économique, s'étonne souvent de la place tenue, dans les travaux des spécialistes, par les exposés relatifs aux méthodes. M. G. lui-même rappelle au début de son ouvrage la boutade de Henri Poincaré suivant laquelle les sciences humaines seraient « celles qui possèdent le plus de méthodes et atteignent les résultats les plus minces ».

Il est donc utile qu'un philosophe — et non un économiste — ait consacré

un livre à la méthodologie économique. Utile parce qu'il apporte la preuve, du point de vue de la philosophie des sciences, du bien-fondé des préoccupations de méthode en matière économique. Utile parce qu'une épistémologie émanant d'un spécialiste ne peut qu'aider, en principe, les économistes à améliorer la philosophie qu'ils se font de leur connaissance.

La *Méthodologie économique* de M. G. est une thèse de doctorat ès-Lettres. L'auteur, qui se rattache à l'école du Professeur Gaston Bachelard, est donc d'abord un logicien, au sens que ce mot prend chez les disciples du rationalisme appliqué bachelardien. On sait, en outre, que M. G. a consacré sa thèse secondaire à la *Mathématique sociale du Marquis de Condorcet* (Paris, P. U. F., 1955).

Ainsi qu'il en avertit son lecteur par une note liminaire, l'auteur entend le mot *méthodologie* « au sens positif et descriptif... nullement en un sens normatif ». Ailleurs, il parle aussi d'un « diagnostic » de la pensée économique. Son dessein est donc d'analyser les instruments de la connaissance économique à partir des travaux modernes qui ont été élaborés depuis Walras. Les développements sont articulés autour de trois rubriques qui donnent le plan de l'ouvrage : les concepts, les structures et les lois. L'étude épistémologique des concepts est limitée au concept privilégié d'équilibre. Elle conduit à définir la nature et le rôle des structures et des lois économiques. Finalement, M. G. discerne dans la prévision économique et la méthodologie des plans le jalon du rationalisme appliqué en science économique.

L'économiste appréciera l'effort d'assimilation que représente pour un philosophe l'étude et la critique épistémologique d'une somme aussi considérable de travaux que celle qui a servi de matériaux à la présente tentative. Il y trouvera même matière à réflexion sur l'orientation de sa propre discipline. Il n'est jamais vain de prendre du recul. Toutefois, on peut se demander si ce n'est pas le philosophe qui, plus que l'économiste, sera intéressé par la *Méthodologie* de M. G. Il y trouvera, en effet, dans un vocabulaire qui lui est familier, un exposé succinct des méthodes, des résultats et des problèmes de la science économique. Il faut bien avouer que l'économiste, quant à lui, aura simplement l'impression de retrouver, transposées dans un autre jargon que le sien, des idées qui ne lui seront guère nouvelles. M. G. aime à répéter que la science économique est dans un état infantile ; malheureusement son livre n'est pas de ceux qui la feront progresser.

Claude PONSARD.

Politique

Fainsod (Merle), « *Comment l'U. R. S. S. est gouvernée* », in-4°, 502 p., Paris, Editions de Paris, 1957, 1 200 francs.

En 1953, M. F. publia à la Harvard University Press, un ouvrage intitulé « How Russia is ruled ». Cet ouvrage vient d'être traduit en français. Comme il arrive souvent, le contenu répond mal au titre, et plus encore, à la traduction du titre. Il ne s'agit pas d'une analyse du seul gouvernement politique mais, d'une façon beaucoup plus large, d'une analyse consacrée à la théorie et aux pratiques du Pouvoir en Russie.

L'auteur s'est efforcé de connaître le mieux possible *les faits*; il a interrogé systématiquement des émigrés et il a confronté les déclarations qu'il a recueillies. Cette méthode peut être fructueuse, dans la mesure où l'on ne

« sollicite » pas la réponse de celui que l'on questionne. A cet égard, le travail semble avoir été fait avec objectivité.

L'auteur n'est pas économiste : son œuvre relève plutôt de la sociologie politique. Cependant une partie notable du livre intéressera l'économiste : il y est traité des administrations économiques centrales, de la direction des usines et des tensions dans l'agriculture, ce talon d'Achille des régimes collectivistes.

Voilà un livre commode parce qu'il réunit un bon nombre d'éléments connus mais qu'il est difficile de retrouver rapidement. Voilà surtout un livre utile : par delà les nuées idéologiques et les mots, il décrit les conditions de vie des multitudes russes dans leurs rapports avec les Pouvoirs qui régissent cette société.

Malheureusement, la documentation n'est pas toujours de première main. Ceci s'explique si l'on songe tant à la nature du sujet qu'à l'époque à laquelle l'auteur prépara son livre. Il faut souhaiter de prochaines études sur le fonctionnement effectif du système soviétique (signalons l'article de S. Wickham paru dans la « Revue économique » de janvier 1957). Ces analyses de la *réalité* soviétique présenteraient un grand intérêt documentaire. Mais surtout elles fourniraient les bases de passionnantes comparaisons avec l'Occident, pour le plus grand profit de la théorie économique fondamentale.

Maurice FLAMANT.

ERRATUM

Dans notre numéro 6-1957 (novembre-décembre) une erreur s'est produite dans le dessin de la figure 6, p. 832 (Article de Daniel VILLEY) « Dépréciation du futur et préférence pour la liquidité ».

Nous reproduisons ci-dessous le graphique dûment corrigé :

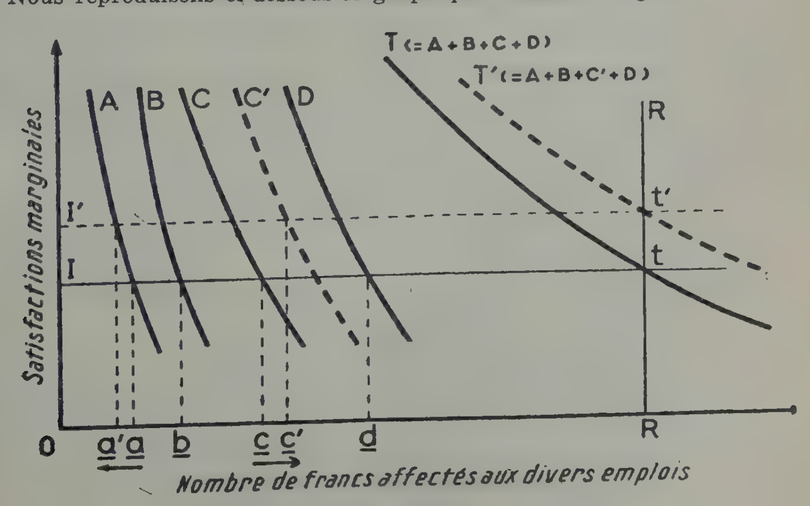


FIG. 6.

POUR LE BICENTENAIRE DU TABLEAU ÉCONOMIQUE

Le bicentenaire du « Tableau Economique » de QUESNAY sera célébré solennellement au début de juin 1958 par les économistes français avec le concours d'un grand nombre d'économistes étrangers.

C'est en 1758 qu'a paru le « Tableau Economique » de QUESNAY dont on reconnaît aujourd'hui qu'il est à l'origine de la science économique moderne et que les plus grands économistes continuent à étudier avec attention.

L'Association Française de Science Economique a organisé, en liaison avec le Congrès des Economistes de langue française une série de cérémonies qui auront pour objet de célébrer ce bicentenaire.

M. René COTY, Président de la République, a bien voulu accorder son patronage au comité qui a été constitué à cet effet.

Dès maintenant, nous pouvons indiquer que les cérémonies suivantes auront lieu :

1er juin 1958 : Devant le monument de QUESNAY à Méré (Seine-et-Oise) son village natal, apposition d'une plaque. Cette réunion sera suivie d'un dîner par souscriptions.

3 juin : séance solennelle à la Sorbonne au cours de laquelle prendront la parole de nombreux économistes étrangers.

L'après-midi, exposition consacrée aux physiocrates aux Archives Nationales.

Le Secrétariat provisoire est assuré par l'Association Française de Science Economique et la correspondance peut être adressée à :

« Secrétariat du Bicentenaire de QUESNAY »
Salle de Finances Publiques de la Faculté de Droit
12, place du Panthéon, PARIS (Ve).

Le Gérant : PATRICE VERGÉ

Dépôt légal effectué en 1958 (2e trimestre).

3925. — Imprimerie JOUVE, 15, rue Racine, Paris. — 5-1958

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

Un Centenaire

L'ŒUVRE DE H. H. GOSSEN (1810-1858) ET SA VÉRITABLE STRUCTURE

Tout le monde sait que Gossen a, le premier, formulé les deux lois qui portent son nom, et, grâce au « Gide et Rist », on sait aussi en France qu'il a proposé un système de nationalisation des terres ; enfin, nul n'ignore qu'il est mort inconnu et incompris, pour être redécouvert plus tard par St. Jevons, ce qui permit à Léon Walras de lui rendre un éclatant hommage.

Cela est, en effet, très exact, mais il m'apparaît qu'à l'occasion du centenaire de sa mort, il y a peut-être plus à dire de ce curieux penseur, qui fut, certes, avec bien des défauts, l'économiste allemand le plus original et le plus profond dans la seconde moitié du XIXe siècle, — comme von Thünen le fut dans la première moitié, — et dont le nom restera dans l'histoire de la science économique.

Je commence donc par donner une bibliographie très sommaire des travaux qui le concernent.

Bibliographie très sommaire

Gossen, lui-même, n'a publié qu'un seul ouvrage : *Entwicke lung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln,* paru à Brunschwig en 1854. Devant l'insuccès de son livre, l'auteur aurait donné l'ordre de supprimer l'édition ; mais une chose est certaine :

bien que dans la « deuxième édition » (Berlin, 1889), l'éditeur Prager, prétende qu'il s'agit bien d'une « réédition » (1), les exemplaires sont ceux qui existaient du temps de l'auteur, — avec une couverture et une introduction, en quelques lignes, de Prager, sur papier différent : en particulier, l'erratum de la page 278 est le même dans les deux éditions. En 1927, F. v. Hayek a publié, toujours chez Prager à Berlin (cette maison est aujourd'hui à Rome), une photocopie de l'original, avec une importante introduction de lui. En somme, il n'existe qu'un seul texte de Gossen, celui de 1854.

W. STARK, dans *The ideal foundations of Econ. Thought*, Londres, 1943, où il traite assez longuement de G., signale que le Pr v. Hayek possède le ms. d'une étude non publiée de K. R. Blum, où figure le texte d'un mémoire (ou d'une composition) rédigé par G. pour l'examen de l'Assessorat (p. 151, n.)

Etudes sur H. H. Gossen (le sigle B renvoie à la bibliographie que contient le travail cité) :

T. BAGIOTTI, Introduction à sa traduction de G. (Padoue, 1950) ; « Reminiszence », etc., dans *Z. f. für N.-Oek.*, 1957 ; *Sulla relazione tra l'opera del G. e quella del Menger*, thèse Univ. Bocconi.

F. BEHRENS, *H. H. Gossen*, Leipzig, 1949 (Orthodoxie marxiste).

BEYERHAUS, « G. u. seine Zeit. », *Zeitschr. f. Volksw. u. Sozialp.*, 1926, tome 5.

K. R. BLUM, *Die subjekt. psych. Wertlehren v. ihren Anfängen, bis auf G.*, Thèse Giessen, 1934.

F. v. HAYEK, l'introduction citée ci-dessus et article « G. » dans *Enc. of. the Soc. Sciences* (B).

R. LIEFMANN, « G. u. seine Lehre », *Jhrb. f. National-Oek u. Stat.*, 1910, T. 40.

J. NEUBAUER, « Die G. Gesetze », *Zeits. f. N.-Oek.*, 1930, T. II.

H. RIEDLE, *H. H. G.*, Winterthur, 1953 (B. très abondante).

ROCHE-AGUSSOL, *Etude bibl. des sources de la psych. éc.*, etc., 1918.

L. WALRAS, « Un économiste inconnu », dans *Etudes d'Ec. Sociale.*

Max WEBER, *Aufsätze zur Wissenschaftslehre.*

(1) Selon Liefmann (voir ci-après), le sieur Prager avait racheté au neveu de Gossen les exemplaires subsistants.

O. Weinberger, « H. H. G. » *Jhrb. f. Gesetzg., Verwalt. u. V. w.*, 1927, T. 51 (B.), et *Math. Volksw. Lehre*, p. 67 et s.

Articles « G. » dans *Hdwb. der Staatsw.*, 4e éd. (et aussi « Bedürfniss », « Grenznutzen ») (B.) et *Palgrave Dict.* (par Edgeworth).

Je ne connais pas toutes ces études et ne les ai guère utilisées, mon but ayant été bien plus de montrer comment se présente l'ouvrage de l'auteur, que de critiquer ce qu'il a fait. Dans la plupart de ces publications, on a considéré Gossen par rapport à la théorie de la valeur plutôt que par rapport à ce qu'il a voulu faire lui-même. Ici, c'est ce dernier point de vue que j'adopterai.

Il n'existe pas, à ma connaissance, en dehors de l'italienne, de traductions de Gossen en langue étrangère (1). Le manuscrit de celle effectuée par Walras et Secrétan serait, aujourd'hui, en la possession du Maître L. Einaudi.

Mon sentiment très net est qu'une traduction française intégrale ne s'impose nullement. Mais il serait fort utile que l'on en traduisît de longs extraits (p. ex. : une centaine de pages sur les 278), avec un résumé du reste.

I

LA VIE DE H. H. GOSSEN

Hermann Heinrich Gossen (comme Verdi, et au même titre) est né français, le 7 septembre 1810, à Düren près de Cologne, dans un des départements de l'Empire (celui de la Roër). Son père était d'ailleurs fonctionnaire dans l'administration des finances ; en 1825, celui-ci se fixa à Muffendorf près de Bonn, pour y exploiter un domaine affermé par lui. Sa mère, Machtildes Scholl, était une catholique convaincue et Gossen fut élevé dans une atmosphère des plus religieuses. Il avait montré des dispositions pour les mathématiques ; il fit sans enthousiasme des études juridiques à Bonn et à Berlin. Il passa, non sans difficultés, en 1834, à Cologne, l'examen administratif du référendariat et en 1841, le second examen d'état. Il occupa donc d'abord le poste de référendaire à Cologne, puis celui de « Regierungs-Assessor »,

(1) Sauf, paraît-il en anglais, le début ; voir Zawadski, *Les math. appl. à l'éc. pol.*, 1914, p. 86.

à partir de 1841, à Magdebourg et à Erfurth. Il apprit à connaître les œuvres d'A. Smith et, plus tard, d'Auguste Comte. Il fut, parfois, en conflit avec ses supérieurs et, en 1847, à la mort de son père, il démissionna. Entre temps, il s'était occupé d'astronomie mathématique.

Il eut à ce moment une grande crise intérieure qui l'amena à se détacher de la religion chrétienne, pour adopter un positivisme optimiste, mais sa philosophie reste profondément religieuse, comme nous le verrons encore plus loin : Gossen s'est considéré comme le porte-parole de Dieu.

A cette époque, il s'installa à Berlin : il semble avoir eu des sympathies pour la révolution de 1848, mais sans y prendre part. En 1849, à Cologne, il essaya de s'intéresser à une affaire d'assurances, et à une Caisse d'Epargne, mais ce fut un fiasco total (1). En 1850, il alla vivre, en cette même ville auprès de ses sœurs qui lui étaient tout dévouées ; il mourut le 13 février 1858 (2) de tuberculose.

Son ouvrage est daté « Cologne, janvier 1853 », mais l'impression n'en commença que l'année suivante (contrat du 15 avril 1854) et dura trois mois. Se sentant déjà très malade, Gossen la hâta de toutes ses forces. On sait que, là encore, il essuya un échec total, alors qu'il croyait apporter au monde une sorte de révélation. A-t-il pu penser, en mourant, que le jour viendrait, où il serait universellement connu parmi les économistes, et considéré, — pour ce qui n'est, il est vrai, qu'une partie de son œuvre —, comme un savant de très haute valeur ?

En 1854, la partie scientifique en aurait pu être parfaitement comprise et discutée si son *Développement* (3) *des Lois des Rapports humains et des Règles qui en découlent pour les actions de l'homme* ne se présentait pas sous une forme illisible. D'abord, aucune division, ni table des matières ; de temps en temps, un tiret au milieu de la page : dans son introduction v. Hayek a esquissé une utile division des matières, qui remédie un peu à cette étrange carence et j'irai plus loin que lui dans

(1) Il y aurait une amusante étude à faire sur les grands économistes peu habiles à gérer les affaires, du type Gossen, Walras, Schumpeter, et ceux qui y ont excellé, du type Say, Ricardo, Keynes.

(2) Signalons que, par erreur, la date de 1859 figure dans le *Hdwb. der Staatswissenschaften*, 5e éd., s. v° « Gossen ».

(3) Dans le sens d' : « exposé de ce qui jusqu'ici était enveloppé de mystère ».

cette voie. Ensuite le style n'a rien d'agréable. L'essentiel est sans cesse mêlé au secondaire, en particulier à des colonnes de chiffres. Abstraction faite de la valeur intrinsèque des deux livres, je ne sais qui est le plus ennuyeux à lire : Gossen ou Walras. Que la pensée de Jevons et de Menger se soit plus aisément diffusée est, de ce point de vue, tout à fait justifié. Notons enfin que l'*Entwickelung* ne contient ni citation, ni nom propre (1).

Dans mon *Essai sur l'évolution de la pensée économique,* j'ai nommé « aspect subjectif » de la pensée d'un auteur, par opposition à sa contribution objective aux progrès de nos connaissances, les tendances dont il est animé, le but qu'il envisage d'atteindre. Il est hors de doute que ce but est loin d'être strictement scientifique : *Gossen propose un système destiné à faire le bonheur de l'humanité* dans un esprit religieux, étant bien entendu que sa religion n'a guère de rapports avec les religions établies, mais, nous l'avons déjà indiqué, d'un bout à l'autre de son livre, il parle au nom du Créateur, et ceci explique également le peu de soin que des économistes sérieux ont mis à l'examiner : ce mélange de graphiques, formules et invocations célestes, avait de quoi rebuter les gens capables à son époque d'en apprécier la portée réelle. Certes Walras, lui aussi, se prenait pour un bienfaiteur de l'humanité, mais cet aspect de sa pensée, essentiel pour juger, non l'œuvre, mais l'homme qui fut candidat au Prix Nobel pour la paix, n'apparaît pas, Dieu merci, dans ses *Eléments d'Economie Pure.*

Voici maintenant quelle est la structure de l'ouvrage. J'indique entre parenthèses les pages et entre crochets les divisions naturelles qu'il faut y apporter.

II

STRUCTURE DE L'*ENTWICKELUNG*

[Préface (p. V à VIII)]

L'auteur déclare être le Copernic du monde social : il a découvert les lois que Dieu a données au monde social. Il est nécessaire

(1) Très exactement, le nom de Smith est une fois imprimé, et celui d'un ouvrage de Sinclair est cité à la page 256.

d'user de la mathématique pour les exposer, toutefois, ce ne sera que par exception qu'elle sera d'un niveau supérieur à celle enseignée dans les Lycées (1).

[Ire Partie (p. 1 à 128)]

[THÉORIE ÉCONOMIQUE FONDÉE SUR LES LOIS DE L'UTILITÉ FINALE]

[Considérations préliminaires (p. 1 à 4)]

L'auteur élève l'utilitarisme au niveau d'une religion. « Il faut jouir de la vie de telle sorte que la somme des jouissances durant l'existence soit un maximum. » Gossen imprime ceci en italiques ; plus loin, d'autres déclarations, souvent faites au nom de Dieu, sont même imprimées en gros caractères. Nous mentionnons le fait, une fois pour toutes. « Tel est le but, dit-il, qu'a poursuivi le Créateur », en organisant les forces de l'homme, selon les lois que Gossen va proclamer. En agissant selon celles-ci, dans son propre intérêt, l'individu agit nécessairement dans l'intérêt commun. Voici le précepte de Dieu :

« O homme, scrute les Lois de ma Création et agis selon celles-ci ! »

[Section I]

[Les lois économiques de la jouissance pour l'individu isolé (p. 4 à 80)]

[Chapitre I]

[Les lois économiques de la jouissance considérées dans le temps (p. 4 à 24)]

Ici Gossen se montre très original par rapport à ses successeurs, Jevons, Menger, Walras : il remonte plus haut qu'eux dans son analyse de la satisfaction des besoins : il étudie celle-ci d'abord dans le temps et sans se référer à des quantités de biens. Voici les deux principes qu'il formule :

1° « La grandeur d'une seule et même jouissance, diminue jusqu'à satiété, à mesure qu'elle dure plus longtemps. » (Il n'est pas question d'une souffrance qui se manifesterait ensuite.)

2° Quand ensuite cette jouissance se renouvelle : *a*) la même

(1) Les formules sont le plus souvent arithmétiques ; Gossen use parfois des logarithmes et du calcul différentiel. Il y a un signe d'intégrale, p. 116.

loi s'observe ; *b*) mais, au point de départ, l'intensité de la jouissance est moindre que la première fois ; *c*) la satiété est plus vite atteinte ; *d*) ces deux derniers phénomènes se produisent avec une intensité d'autant plus grande que la jouissance se répète plus souvent. Ce second principe n'a jamais été utilisé par la science économique, et l'auteur lui-même ne paraît plus guère s'y référer ensuite.

Cette loi s'applique aux jouissances tant spirituelles que matérielles. Cependant, il est possible d'augmenter les jouissances, en développant, par l'exercice, le sens de la vue, de l'ouïe, etc.

Viennent alors des graphiques, au sujet desquels je noterai deux choses : d'abord, ce qui est purement matériel, ils sont tous en blanc sur fond noir ; ensuite l'auteur représentera par des lignes droites la diminution de l'intensité des sensations. Cependant, et contrairement à ce que l'on a parfois avancé (p. ex. Jevons, Préface à la 2e éd. de la *Theory*), Gossen déclare que la vérité est certainement différente (entre autres : p. 9, 10, 33, 37, 123). C'est par raison de simplicité qu'il usera de lignes droites.

Lorsqu'on a joui d'un plaisir durant le temps *a b* (fig. 1), il faut s'arrêter ; si on en jouit plus, ou moins, longtemps le plaisir n'augmenterait pas.

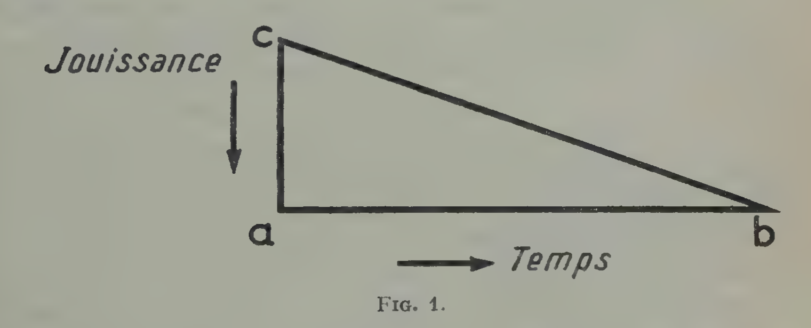


Fig. 1.

Même un homme très riche, comme Louis XV, aurait dû s'arrêter dans la recherche continue du plaisir qui ne lui procurait plus que de l'ennui.

Gossen expose ensuite une chose de toute première importance, et il a été le premier à le faire : « L'homme qui peut choisir entre plusieurs jouissances, mais ne dispose pas du temps pour les satisfaire toutes, doit, — si différentes que puissent être les grandeurs absolues de celles-ci, — pour avoir un maximum de jouis-

sance, les satisfaire toutes partiellement, et de telle sorte que la grandeur de chaque jouissance, à l'instant où elle cesse d'être satisfaite demeure la même partout. » Ceci qui, bien entendu, est à la base de ce que nous nommons la deuxième Loi de Gossen, est illustré au moyen de diverses formules, courbes et calculs, plusieurs pages durant.

La possibilité, expose-t-il ensuite, en troisième lieu, d'augmenter la somme des jouissances vitales (« Lebensgenuss », c'est-à-dire notre « utilité totale »), est donnée à l'homme, dans les circonstances où il se trouve, chaque fois qu'il est possible : soit de découvrir une nouvelle jouissance, si petite soit-elle en elle-même, soit d'augmenter une autre déjà connue en la développant (« ausbilden »), soit en agissant sur le monde extérieur. Cette dernière affirmation demeure un peu obscure.

Il faut que l'homme connaisse ces règles. On voit donc que les diverses lois dégagées par l'auteur ont, tout au moins de son point de vue, un caractère un peu différent de celles de Copernic, tandis que pour nous, au contraire, elles leur ressemblent, puisque ce sont des constatations, non des règles à suivre.

« Le monde extérieur a pour nous de la valeur, laquelle augmente, ou diminue, dans la mesure où il nous aide à atteindre le but de notre vie. La grandeur de sa valeur est donc exactement mesurée par celle de la jouissance vitale qu'elle nous procure. »

[Chapitre II]

[Classification des biens (p. 24 à 28)]

a) Il y a d'abord les moyens de jouissance tout préparés par la nature, ou le travail de l'homme.

b) Il y a, ensuite, les biens qui ont besoin d'être unis à d'autres pour qu'on en obtienne une jouissance. Ce sont nos « biens complémentaires » : poêle et charbon, par exemple. On ne peut attribuer à ceux-ci une valeur isolément. Gossen y ajoute : le seigle et le travail du boulanger, etc. Il les nomme : « Objets de la seconde classe ».

c) Puis vient ce qui sert à produire autre chose, mais ne peut jamais être objet de jouissance : les capitaux, le sol, le travail de l'homme, forment les « objets de la troisième classe ». « Il ne peut y avoir qu'une évaluation médiate de ces biens ; on ne peut leur assigner une valeur que lorsqu'ils servent à produire un

bien de consommation, ou une partie intégrante de celui-ci. » Leur valeur est mesurée par l'aide qu'ils fournissent à la production : si tous sont là, sauf un, c'est ce dernier qui aura la valeur totale de la chose produite. Il y a, en ceci, on le voit, une idée juste au départ. Mais Gossen n'en tirera point parti et il n'y a pas chez lui de théorie de la productivité marginale.

d) Au delà, il y a ce qui sert à produire ces biens de la troisième classe, et ainsi de suite, mais, en somme, ces biens rentrent dans la troisième catégorie et suivent les mêmes règles. L'auteur qui a traité des jouissances par rapport au temps ne le fait pas pour ce qui est de la production par rapport à lui.

[Chapitre III]

[De la valeur et de l'utilité finale (p. 28 à 34)]

Pour ce qui est des jouissances immatérielles, le temps de jouissance est la mesure de leur possession. Quant aux jouissances matérielles, il en va, en somme, de même et le schéma de la figure 1 reste applicable : la masse des biens qu'on consomme est proportionnelle au temps : $a\ b$ sera la masse des biens consommée durant le temps $a\ b$ et la valeur de chaque portion diminue par conséquent. Au delà du point b, le bien n'a pas, pour l'instant, de valeur aux yeux de celui qui en est rassasié. C'est pourquoi chaque « atome » d'un bien a une valeur différente, et qui baisse à mesure que l'on en possède davantage. La « valeur du dernier atome » est ce que nous nommons l' « utilité finale » et que Walras désigne par « rareté ». En passant, Gossen note que « la valeur de la réitération d'une jouissance future diminue en pourcentage de ce qu'augmente la probabilité de ne pas pouvoir réaliser celle-ci », mais il n'insiste pas sur cette idée (1).

D'où la loi fondamentale, — elle correspond à ce que l'on a nommé la deuxième loi de Gossen, — mais qu'il énonce, lui, sous forme normative :

« *Quand ses forces ne suffisent pas à lui procurer tous les*

(1) Il y reviendra (p. 115 et 259). A ce propos, et bien plus que Galiani (v. la trad. Bousquet et Crisafulli, du *Della Moneta*, Introduction), il apparaît (v. la trad. Bousquet et Crisafulli, du *Della Moneta*, p...., n....), il apparaît quelque peu comme un précurseur de v. Böhm-Bawerk, en ce qu'il considère, non la chance objective de perte de l'objet, mais celle de ne pouvoir en jouir, entre autres, en raison de ce que la vie humaine est limitée. Mais l'idée n'est tout de même pas identique.

moyens de jouissance possibles de façon complète, l'homme doit se les procurer de telle façon que le dernier atome de chacun d'eux conserve pour lui une même valeur », c'est ici, poursuit l'auteur, qu'intervient une science spéciale : l'économie politique, qu'il faut nommer « théorie de la jouissance ». Les biens de la troisième catégorie doivent être produits de façon que les biens à consommer de la première et de la deuxième soient en quantités telles qu'ils répondent à cette loi.

Nous avons dit que cet énoncé correspond à ce que l'on a nommé la deuxième loi de Gossen. Cependant comme l'auteur ne fait pas intervenir l'idée d'échange, et donc de prix d'un objet en termes d'un autre, pour le moment, il subsiste une différence évidente entre son principe, à ce stade, et la condition que Pareto nommera « l'égalité des ophélimités élémentaires pondérées » (Voir ci-après).

[Chapitre IV]

[Théorie de la désutilité du travail (p. 34 à 45)]

Les pages qui suivent sont, à mon sens, les plus remarquables de l'ouvrage et on ne trouve rien de semblable chez Walras qui, comme Menger, et contrairement à Gossen et Jevons, néglige la désutilité du travail.

Nous devons, dit Gossen, tenir compte de ce que nous procurer un bien constitue un mouvement et celui-ci devient de plus en plus pénible : ce mouvement est l'acte de production. La valeur des biens que l'on acquiert de la sorte, diminue pour cette raison. A la vérité, les premiers instants des mouvements de production sont agréables, puis ils deviennent de plus en plus pénibles. Au moyen du repos coupant le travail, le temps durant lequel celui-ci demeure agréable augmente. Durant le temps *a b*, le mouvement de production est agréable, mais sans cesse moins. Durant le temps *b d*, il constitue un effort pénible et qui le devient sans cesse plus (fig. 2).

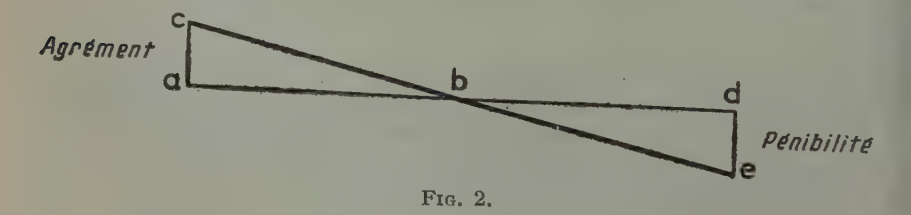


Fig. 2.

« *Nous sommes en mesure d'augmenter notre utilité totale, aussi longtemps que la jouissance que nous cause la chose produite est évaluée plus haut que la peine que ce travail nous cause.* »

La partie *a g f b* de la figure 3 n'est pas autre chose que la figure 2, mais retournée : l'agrément causé par le travail est ici *g a h* correspondant à *c a b* de la figure 2. Le *c a b* de la figure 3 nous montre, au contraire, l'utilité finale décroissante du bien que l'on obtient en travaillant sans cesse plus : il faut s'arrêter de travailler à l'instant *d* ; à ce moment, en effet, la désutilité finale du travail (qui a apparu au temps *h*) devient égale à l'utilité finale du bien en question : au temps *k*, il faut continuer à travailler, car on a : dés. *k. l* < ut. *k. m*; au contraire, au temps *r*, on aurait : dés. *r. s* > ut. *t r*.

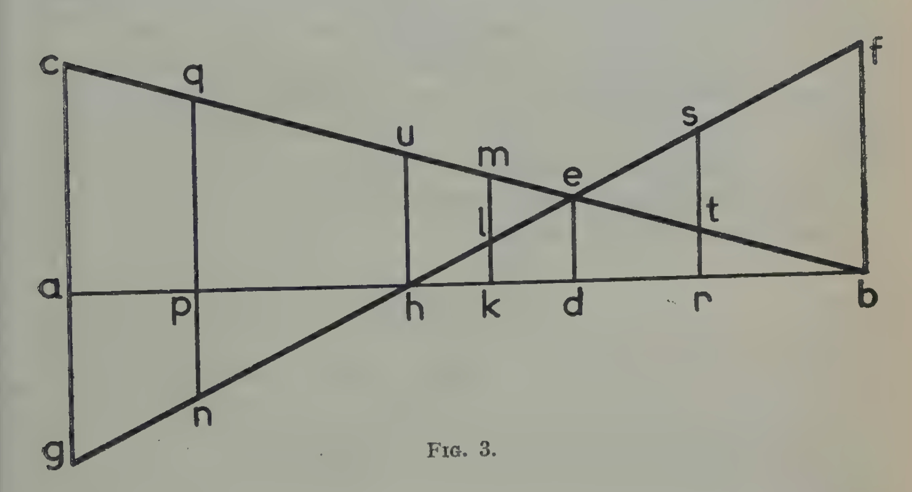


Fig. 3.

L'auteur étend, ensuite, sans difficultés, sa théorie au cas de plusieurs biens (1).

[Chapitre V]

[Conclusions. p. 45 à 48]

I. — « Pour obtenir l'utilité totale maxima, l'homme doit répartir son temps et ses forces en vue d'obtenir les diverses

(1) Notons en passant que, tant que l'on n'est pas au point *h*, il y a analogie entre Gossen et Fourier. L'analyse psychologique de Gossen est supérieure même à celle de Jevons, pour ce qui est des sentiments que l'activité de l'homme fait naître en lui.

jouissances, de telle façon que les valeurs de l'utilité finale afférente à chaque jouissance soient égales à la grandeur de la pénibilité qu'il éprouverait s'il créait cette utilité au dernier instant du développement de son activité. »

II. — La valeur est un phénomène qui n'a rien d'absolu, explique Gossen. Les économistes se sont trompés : il n'y a rien dans le monde extérieur qui corresponde à une valeur. Les économistes se sont trouvés jusqu'ici dans une situation bien pire, par rapport à la valeur, que les mathématiciens par rapport aux forces naturelles avant l'invention du calcul différentiel et intégral

Dans toutes ces pages, et si l'on ne tient pas compte de ce que parfois l'exposition de ses idées est un peu longue et ennuyeuse, le travail de Gossen est dans le fond, et vu ce que nous connaissons aujourd'hui, d'absolument premier ordre. Tout cela est admirable. Bien que sa première loi eût été énoncée bien souvent avant lui, personne n'avait su, comme lui, tirer les conclusions qui s'en dégagent et les lier à la condition d'égalité des utilités finales et de la désutilité.

Il est regrettable que le reste de l'ouvrage soit, en général, beaucoup moins intéressant.

[Chapitre VI]

[Application des théories qui précèdent (p. 45 à 81)]

Ces applications, longuement et péniblement développées, le sont au cas de variations des données, dans les circonstances suivantes :

a) Une jouissance nouvelle est accordée à l'homme sans qu'il ait de compensation à fournir.

b) La valeur absolue d'une jouissance augmente, ou bien il y a diminution de l'effort à faire pour l'obtenir.

c) La force de travail augmente.

d) L'habileté qu'il y déploie diminue.

e) Etc...

En définitive et pour porter au maximum son utilité totale, l'homme doit essayer : d'augmenter le plus possible le nombre et la valeur absolue de ses jouissances, ainsi que sa force de tra-

vail et son habileté ; de diminuer le travail nécessaire pour satisfaire complètement ses besoins : d'appliquer son travail à la satisfaction des diverses jouissances selon les règles établies, plus haut, par l'auteur.

[Section II]

[L'économie d'échange (p. 80 à 148)]

[Chapitre VII]

[Théorie de l'échange. p. 80 à 102]

Grâce à la division du travail, l'échange augmente énormément la valeur, parce que chacun peut alors se débarrasser de ce qui a peu de valeur pour lui contre ce qui en a peu pour un autre, mais en a beaucoup pour lui ; par exemple, vous possédez le double de la quantité d'un objet, qui vous rassasierait tout juste, et il en va de même pour votre partenaire, s'agissant d'un autre objet ; ce partenaire, étant de même âge et de mêmes conditions sociale et financière, et ayant les mêmes goûts, etc., alors les deux échangistes ont, pour ainsi dire, les mêmes triangles de goûts (voir fig. 1), et, par conséquent, grâce à l'échange des quantités surabondantes, la valeur sera exactement doublée (1). Si lesdites conditions ne sont pas exactement réalisées, les formes des triangles sont modifiées : quantitativement le résultat change; qualitativement le résultat ne change pas.

Pour un individu, l'échange reste avantageux tant que l'utilité finale de ce qu'il cède reste plus grande que celle de ce qu'il reçoit. Ceci est bien la condition d'équilibre de l'échange, selon Jevons, l'école autrichienne et Walras, mais Gossen se préoccupe peu d'en tirer des conclusions scientifiques relatives, par exemple, à l'interdépendance générale des prix : ce qui l'intéresse, c'est d'arriver à un maximum de bonheur pour tous, celui-ci serait atteint, si l'on pouvait pousser l'échange jusqu'au point, où les utilités finales seraient identiques chez tous les échangistes. Ce principe appelle les observations suivantes :

a) C'est d'abord supposer que les utilités finales de tous les échangistes sont comparables. Le problème n'est pas étudié par lui.

(1) Gossen admet donc l'identité de nature des ophélimités d'êtres différents (ce qui me semble en partie vrai), mais l'augmentation de l'utilité totale peut avoir lieu encore autrement, comme l'a montré Pareto.

b) Comme Walras l'observait déjà, comment arriver à ce résultat : l'identité des utilités finales ? L'auteur dit simplement qu'il n'en sait rien lui-même (p. 85, avant-dernier alinéa) (1).

Vient alors une phrase bizarre : « J'ai parlé jusqu'ici de quantités égales des deux produits. Je n'entends pas parler de quantités égales en livres, ou en pieds, mais de quantités que l'on peut produire avec une même quantité de travail. » Il semblerait que Gossen va remonter maintenant d'une simple théorie de l'échange à une théorie de la production et de la valeur-travail, conçue comme un équilibre entre désutilités et utilités finales. Mais il n'en dit pas davantage, et ne montre pas comment, grâce au commerce et à la division du travail, une énorme augmentation de valeur est réalisée.

C'est à ce moment qu'il formule le principe suivant qui est, en somme, la condition parétienne de « l'égalité des ophélimites élémentaires pondérées » : « *L'homme obtient un maximum de jouissance vitale quand il affecte son argent aux diverses jouissances de telle façon que l'utilité finale de l'argent qu'il affecte à ces diverses jouissances lui procure une satisfaction de même grandeur* » (2).

Gossen montre alors seulement — en employant un langage différent de celui des classiques, mais la pensée restant assez semblable — comment les prix déterminent la production, non seulement des biens de la première catégorie, mais même des catégories ultérieures.

Chacun travaillant pour soi, travaille de la façon la plus avantageuse pour la communauté, « pourvu que soient écartés tous les obstacles qui s'opposent à ce que chacun affecte son argent à l'emploi le plus approprié et puisse s'employer à la production pour lui la plus avantageuse ». C'est là une profession de foi assez nettement libérale. Plus loin, il montrera comment écarter ces obstacles.

En somme, poursuit-il, le Créateur a déjà réalisé ce que veulent les Socialistes et les Communistes. Il y a là une grande et profonde harmonie économique : telle est la plénitude de Ses bien-

(1) L'idée d'une redistribution du revenu, comme elle a été déduite de la première loi de Gossen, déjà par le socialiste W. Thompson (1824), et de nos jours par Pigou, entre autres, ne lui vient pas à l'esprit : il demeure à cet égard individualiste. Elle a effleuré Louis Say et J. Lang.

(2) C'est là ce que la science moderne nomme la deuxième loi de Gossen.

faits : « Tu mérites de jouir de ce dont tu jouis, car ce que tu as créé de valeur pour les autres dépasse considérablement la pénibilité que leur a causée la production des biens dont tu jouis » (p. 102).

[Chapitre VIII]

[De la rente et de la capitalisation de celle-ci (p. 102 à 121)]

Il faut un emplacement pour travailler et pour cela le travailleur devra payer une rente au propriétaire du sol. Selon Gossen, le montant de la rente — revenu non gagné par le travail (1) — augmente sans cesse quand augmentent : l'utilité du terrain pour la production en question, l'adresse du travailleur, sa force de travail ; bien entendu, la jouissance de celui-ci diminue du montant de la rente et celle du propriétaire augmente d'autant.

Dans ce « chapitre » bourré de formules mathématiques, l'auteur étudie encore quel est le montant de la rente, eu égard, en particulier, au fait que le propriétaire n'est pas certain de la toucher à l'avenir (p. 115).

Ces pages semblent fort peu réalistes : en particulier, l'auteur nous dit (p. 114) que diverses conséquences économiques sont engendrées identiquement : soit par une diminution de la rente à payer, soit par augmentation de la rente encaissée, mais le lecteur voudra bien observer que la diminution de la rente à payer implique une diminution de celle qui est perçue ! Cela rappelle la fameuse formule, « demander plus à l'impôt et moins au contribuable ».

[Chapitre IX]

[Questions annexes diverses (p. 121 à 148)]

I. — Les pages 121 et s. ont à mon sens un intérêt historique pour ce qui est des tentatives de déterminer les courbes d'utilité et de désutilité sur la base de l'observation : on partira du fait de l'égalité des « ophélimités élémentaires pondérées » à un prix donné et on regardera ce qui se passe en cas de variations de prix. Il me semble que Gossen est ici un précurseur de recherches bien postérieures à Walras.

(1) Il semble, d'après le mémoire Blum (chez Stark, p. 164), que Gossen ait envisagé antérieurement à l'*Entwickelung*, d'autres formes de revenus non gagnés.

II. — Vient ensuite un rappel de l'organisation du monde par le Créateur et des conséquences qui en découlent :

1° Laisser à chacun de la façon la plus complète la disposition de ce qu'il possède : chacun s'abstiendra donc de nuire à un autre, en attentant à sa personne, ou à ses biens, mais il faut que l'Etat veille à ce que ceci soit réalisé.

2° La division du travail impliquant l'échange, il faut être au courant de toutes les circonstances qui peuvent jouer pour déterminer les évaluations. Chaque vendeur, surveillé par l'Etat, a donc l'obligation stricte d'être honnête en cette matière.

3° Il faut suivre la coutume établie et ne s'en écarter en matière économique que si par là, la somme des jouissances vitales devait, sans doute, être augmentée.

4° Comme la désutilité du travail croît, chaque producteur doit s'efforcer de distribuer la besogne à accomplir tout au long de l'année ; là où le chômage saisonnier est à craindre, le travailleur ne devra pas pousser trop loin la division de son travail, mais songer à pouvoir exécuter une autre besogne durant la morte-saison (1). Suivent des règles analogues concernant ceux qui ne sont pas encore en état de pourvoir à leurs propres besoins : ils devront, en matière de consommation, suivre la coutume et obéir à leurs éducateurs, à moins que ces derniers n'entendent les écarter de la règle précédente.

III. — L'auteur distingue entre besoins proprement dits et jouissances. Les besoins augmentent avec le revenu : le riche éprouve, comme un besoin, la consommation journalière de viande ; pour le pauvre, cette consommation est une jouissance rare réservée aux jours de fête. La distinction s'effectue au moyen d'un critère très intéressant et curieux, où, visiblement, Gossen a pressenti l'existence de l'élasticité de la demande ; mais il y ajoute des considérations relatives à la somme totale dépensée.

Pour certains biens, une hausse du prix a les effets suivants sur l'équilibre individuel : somme totale dépensée à l'acquérir plus petite, somme des autres achats plus importante, somme totale de travail fournie plus faible, — et *vice versa*, en cas de baisse du prix. Ceci se produit pour les jouissances de luxe.

(1) Pigou, dans son système de l'Economie de Bien-Etre, a été animé par des préoccupations similaires.

Pour d'autres biens, au contraire, en cas de hausse, on consacrera davantage d'argent à leur acquisition, et moins aux autres achats et on fournira plus de travail, — *vice versa* en cas de baisse. Cependant, vu la hausse du prix, en tous cas, la consommation de chaque bien diminuera (1). Ces produits-là satisfont des besoins proprement dits.

Bien entendu, pour les deux catégories, en cas de hausse, la somme des jouissances vitales est diminuée, et *vice versa* en cas de baisse.

Ces considérations permettent d'expliquer arithmétiquement pourquoi, en cas d'augmentation du revenu, les besoins augmentent et les jouissances diminuent. Gossen prend l'exemple du pain de froment et étudie ce qui se passe, lorsque son prix augmente, quant à sa consommation : chez les bourgeois, pour qui c'est un besoin ; chez le journalier pour qui c'est une jouissance de luxe ; chez l'artisan, qui est dans une situation intermédiaire.

Ici (§ I et III ci-dessus), et s'agissant de psychologie économique Grossen émet de nouveau des vues du plus grand intérêt, mais qui, elles ont été totalement négligées par l'histoire de la science.

Il insiste encore sur l'importance de la coutume pour ce qui est de déterminer les quantités consommées, et l'intérêt qu'il y a à voir, dans chaque classe sociale, chacun de ses membres obtenir la rémunération moyenne.

[IIe Partie (p. 148 à 277)]

[CONSÉQUENCES QUI DÉCOULENT DES RÈGLES DE L'UTILITÉ FINALE QUANT A L'ORGANISATION ÉCONOMIQUE DE LA SOCIÉTÉ]

[Chapitre X]

[Critique de graves erreurs économiques et observations pédagogiques (p. 148 à 191)]

1° La monnaie n'est pas, dit Gossen, un étalon des valeurs, mais un étalon du travail nécessité par la production de l'objet :

(1) Ceci ne me paraît pas exact pour des biens capables de satisfaire, à peu près de même, un besoin identique : par exemple vin et bière ; pain de froment et pain de seigle. Il n'empêche que toute cette analyse ne soit remarquable. Personne avant Gossen n'avait exploré ce domaine.

si, pour un thaler, j'obtiens 3 livres de café, ou 8 livres de viande, ou 40 livres de pain de seigle, l'eau étant gratuite, il ne s'en suit pas que les valeurs de ces quantités de café, viande et pain soient égales, et l'eau sans valeur, mais bien que l'humanité a dû dépenser une même quantité de travail pour les produire, tandis qu'il faut évaluer à 0 le travail nécessaire pour se procurer l'eau. Les prix n'ont pas de rapport avec la valeur, si ce n'est que, s'ils ne sont pas en équilibre, il se produira des changements entre prix et quantités qui rétabliront l'équilibre. Nous retrouvons ici cette théorie, déjà notée plus haut, de la valeur-travail. Il est étrange que les idées mêmes de Gossen, relatives au fondement psychologique de la valeur, ne lui aient pas permis de voir combien fausse est justement cette théorie, en particulier dans les nombreux cas où ses idées permettent si remarquablement de comprendre comment se déterminent les prix (monopole, objets rares, etc.) ; mais poursuivons.

2° Le gouvernement n'a pas à procurer du travail aux gens : il ne peut y avoir que du chômage transitoire en cas de changements dans la production ; mais il faut faciliter aux chômeurs leur réemploi ailleurs.

3° Erreurs relatives au commerce : l'intérêt de la société est que baisse la rémunération attribuée aux intermédiaires entre producteurs et consommateurs.

4° Il est faux que la misère croisse sans cesse : l'observation montre que la consommation par tête augmente ; de même les rations que l'on alloue aux pauvres dans les asiles, etc. Gossen, libéral cependant, s'élève ici contre l'emploi des enfants trop jeunes dans les fabriques.

5° La valeur capitalisée des revenus d'une nation n'est pas un critère de sa prospérité.

6° C'est une erreur que de vouloir réglementer le taux de l'intérêt.

7° Viennent ensuite des considérations d'ordre pédagogique ; Gossen critique les moralistes et pédagogues et définit les buts de l'éducation.

[Chapitre XI]

[De la Monnaie (p. 198 à 228)]

Si la monnaie doit varier de valeur, il faut que ce soit de façon prévisible au moment du contrat stipulant des payements futurs.

Gossen est très hostile à tout ce qui n'est pas monnaie métallique ; cette dernière est, de loin, ce qu'il y a de mieux. Il est quantitativiste : l'accélération de la circulation a le même effet que l'augmentation de la quantité. Il ne nie pas que l'inflation ne soit un encouragement à l'industrie, mais les inconvénients l'emportent sur les avantages. Changer la valeur de la monnaie est contraire à la réalisation du bonheur maximum. Il expose le rôle de l'Etat en matière de frappe de monnaie et critique la politique suivie par la Prusse. Les coûts qu'entraîne la frappe de la monnaie étant établis, l'Etat devrait céder la place, si un particulier se déclare en mesure de la réaliser à moindres frais.

[Chapitre XII]

[Les principes de la politique économique et leur application (p. 228 à 239)]

Chacun doit être assuré que les fruits de son travail lui seront entièrement attribués et qu'il pourra les dépenser à son gré : ceci ne me paraît guère compatible avec ce que Gossen nous a dit plus haut, à savoir qu'il conviendrait que les échanges se fassent de telle sorte que les utilités finales soient égales pour chacun ; d'autre part, il ne nous dit rien sur la propriété du capital. Il attaque à nouveau le socialisme et le communisme, et se montre ultra-libéral. Bien entendu, il repousse le servage. Chacun doit être l'artisan de son propre progrès. Mais il y a à cela deux obstacles.

[Chapitre XIII]

[Projet d'une caisse de prêts (p. 239 à 249)]

Premier obstacle : les gens peuvent ne pas avoir les moyens nécessaires pour mettre, financièrement, en œuvre, leurs capacités économiques. Il faut donc créer une caisse centrale de prêts, l'Etat ne garantissant d'ailleurs rien, mais les prêts étant gagés par des cautions, personnelles ou réelles. Les particuliers y feront affluer leurs disponibilités. Tout ceci est moins connu, mais aussi chimérique que ce qui suit.

[Chapitre XIV]

[La nationalisation des terres (p. 250 à 273)]

Deuxième obstacle : l'homme ne peut pas non plus s'installer à la surface de la terre, à l'endroit économiquement le plus favo-

rable, en raison de la propriété du sol : si celui-ci est nationalisé (1), l'Etat pourra permettre à chacun de le faire, tout en percevant la rente la plus élevée possible. L'Etat rachètera donc les terres aux propriétaires, à un prix comprenant la plus-value espérée par eux. Il est intéressant de noter que plus haut (p. 174, car tel est le désordre de son exposition), Gossen a déclaré, — ce qui le rapproche de Boisguillebert et de Turgot et l'éloigne du Dr Quesnay —, qu'au cours de l'histoire, c'est de façon très arbitraire que les propriétaires fonciers ont pris possession du sol. Quoi qu'il en soit, l'Etat pourra amortir aisément les emprunts qu'il devra contracter pour racheter les terres. D'ailleurs, comme il emprunte à meilleur marché que les particuliers, il pourra payer un prix plus élevé que les acheteurs privés : s'il emprunte à 4 % au lieu de 5 %, il peut acheter un terrain fournissant un revenu de 500 francs à 10 000 francs au lieu de 8 000. Ainsi les ventes seront purement volontaires.

On notera un argument curieux en faveur du rachat à un tel prix par l'Etat : la valeur d'une somme diminue pour un particulier avec l'éloignement du moment où il la touche, car : 1° il est moins probable qu'il pourra en jouir ; 2° « quand on devient plus vieux, et comme on a un très grand nombre de jouissances à satisfaire, la masse des biens qui les satisfont doit être augmentée, pour satisfaire avec une même intensité, une jouissance donnée, ou, ce qui revient au même pour éviter de ne satisfaire, avec une même masse, qu'une jouissance plus petite ». Cet argument bizarre mériterait d'être discuté plus en détails.

L'Etat, enfin, qui est éternel, peut consentir des baux plus longs que les particuliers, et à des prix plus avantageux.

Dans ces conditions, il peut acheter à un prix lui permettant d'amortir, et grâce à l'augmentation future de la rente, il y aura peu d'impôts.

Walras, on le sait, a objecté à Gossen que, si l'on paye aux propriétaires la plus-value future, espérée, il ne reste rien pour l'amortissement. Lui-même use d'un autre argument : il existerait une plus-value dont les propriétaires ne se rendent pas compte (sauf s'ils étudient Walras !) ; d'autre part, la politique même de l'Etat permettra d'augmenter le revenu des terres et

(1) Selon le mémoire Blum (Stark, p. 192, n.), Gossen avait d'abord déclaré qu'il fallait nationaliser aussi les immeubles bâtis et les mines.

donc la rente dont il jouira. Je ne suis pas certain que Walras ait raison : le prix actuel demandé à n'importe quel acheteur comprend la plus-value espérée par le vendeur, mais, dit Gossen, l'Etat peut acheter, grâce à des emprunts avantageux, ce que ne peuvent faire des acheteurs particuliers. La logique économique me paraît donc, sur ce point, n'être pas violée par lui.

[Conclusions générales (p. 273 à 277)]

Grâce aux mesures proposées, tous les obstacles sont écartés et chacun pourra atteindre le maximum de jouissance. Grâce aux caisses de prêts, on n'achètera plus qu'au comptant et chaque entreprise se trouvera, donc, dans de meilleures conditions qu'à l'époque où elle recevait des avances, plus onéreuses, de ses fournisseurs. Cela est avantageux à tous égards. Grâce à la nationalisation du sol, on ne pourra plus investir son capital en rentes foncières : on prêtera ses fonds aux dites Caisses qui pourront emprunter ainsi à bas prix. Or, la baisse du taux de l'intérêt a d'avantageuses répercussions, elle aussi, sur la productivité, et qui sont bien connues.

De ce que l'auteur a dit, il ressort aussi que chacun aurait avantage à placer ses fonds en rentes viagères. Or, on ne le fait pas, en particulier parce que l'on veut laisser son capital à ses enfants. Mais la véritable religion écartera cet obstacle : chacun devant se faire sa propre situation, on investira de plus en plus en rentes viagères, et l'héritage ne jouera plus guère de rôle dans la somme des jouissances vitales.

La concurrence en vue d'occuper les meilleures places dans la société sera aussi bien organisée : chacun occupera la place pour laquelle il est le plus apte, et, comme le veulent socialistes et communistes, chacun sera salarié, selon ce qu'il aura fait pour la société. Les principes exposés dans l'ouvrage étant respectés quant aux achats privés (c'est-à-dire l'égalité des ophélimités élémentaires pondérées), il y aura un maximum de jouissance pour tous, et Gossen de s'écrier :

« AINSI RIEN NE MANQUERA PLUS SUR LA TERRE POUR EN FAIRE UN PARADIS ACCOMPLI. »

Les physiciens ont pu ramener à quelques lois la marche des choses dans le monde matériel, et nous admirons sans cesse plus

le caractère grandiose de la Création. « Mais ici la sagesse du Créateur se révèle de façon incomparablement plus haute. » Grâce au principe de la décroissance de la jouissance, l'égoïsme est mis au service du progrès humain. Et Gossen termine ainsi :

« O homme, tu as reconnu complètement la beauté de cette construction. Abîme-toi donc en adoration devant l'Etre qui, dans son inscrutable Sagesse, Puissance et Miséricorde, a été en mesure d'opérer, par un moyen insignifiant, quelque chose de si extraordinaire et, pour toi, de si essentiellement bénéfique, et a bien voulu le réaliser. Rends-toi donc digne des bienfaits que cet Etre t'a prodigués, en organisant tes actes de telle sorte que tu obtiennes, aussi rapidement que possible, ce résultat si désirable ! »

III

CONSIDÉRATIONS FINALES

Le lecteur qui nous a suivi dans notre analyse de l'*Entwickelung*, a pu voir combien est sommaire et insuffisante l'idée qu'on se fait généralement de Gossen et de son œuvre : elle a une portée, ou, plus exactement, il croyait qu'elle avait une portée, dépassant de beaucoup les lois abstraites qui portent son nom. Il faut, je pense, distinguer, au moins, quatre Gossen différents :

1° *Gossen est, d'abord, un Prophète,* plus ou moins inspiré par Dieu, comme tant d'autres, pour faire connaître à l'humanité des vérités importantes, paraît-il. C'est d'ailleurs une étrange religion que la sienne, car elle est faite d'égoïsme pur.

2° *Gossen est, ensuite, un utopiste* qui veut faire, comme tant d'autres encore, le bonheur de l'humanité : c'est un ultra-libéral, qui se montre peu favorable à l'héritage, comme contraire à l'égoïsme individuel, mais, du point de vue des réalités, les projets qu'il avance sont ridiculement hors de proportion avec le but qu'il se propose d'atteindre, parce que mal étudiés et inapplicables. C'est, si mes souvenirs sont exacts, à propos de Fourier que Pareto, en ses *Systèmes Socialistes,* écrit : « On dirait un homme qui attellerait une chèvre à un lourd train de marchandises. » On pourrait en dire de même de Gossen.

3° *Gossen est encore un économiste.* Ici, il y a peut-être davantage de choses à retenir : v. Hayek, par exemple, estime que ses

vues sur la monnaie sont intéressantes et modernes. Cependant, en tant qu'économiste théoricien, il a tiré peu de choses des lois posées par lui : ce qu'il dit des prix est très insuffisant et essentiellement discutable ; il n'y a pas de théorie du capital ou de l'intérêt. Lui qui croyait annoncer une révolution devant faire le bonheur de l'humanité, n'a pas compris les conséquences révolutionnaires des principes dégagés par lui, dans le domaine de la science pure, ou tout au moins, il s'en est désintéressé. Des questions, fondamentales de son propre point de vue, c'est-à-dire pour le bien-être des hommes, ne sont même pas mentionnées, par exemple, celle de la population, ce qui est peu admissible. Il croit aussi que le bonheur économique réside dans des satisfactions objectives, en quoi il se trompe, comme d'autres, en oubliant que l'homme s'habitue à l'accroissement de son niveau de vie (1).

Pour toutes ces raisons, aucune comparaison n'est possible entre lui, d'une part, et ses grands successeurs, Jevons, Menger, Walras ; il ne peut être considéré que comme leur précurseur.

4° Mais *Gossen est enfin un psychologue de l'économie théorique*. De ce point de vue, il n'apparaît pas seulement comme le prédécesseur de ces trois savants, mais bien comme leur supérieur : Jevons l'a reconnu en ce qui le concerne ; et, pour Walras et Menger, cela est évident puisqu'ils n'ont pas envisagé la désutilité. On a pu, sans doute, lui adresser certaines critiques techniques, que, pour ma part, je trouve assez peu importantes ; on peut aussi faire valoir que la « première » loi de Gossen avait été pressentie, ou même formulée avant lui plus d'une fois. Seulement, cette dernière ne prend sa valeur qu'associée à la seconde, pour laquelle il n'a pas de prédécesseur : tout au plus, pourrait-on dire que Fr. Ferrara avait pressenti l'existence de quelque chose de ce genre (2). Chez Gossen, les fondements de la théorie moderne de la valeur sont posés de façon inébranlable et plus profondément que ce n'est le cas chez les trois économistes susdits. De ce point de vue, il y a chez lui une quarantaine de pages immortelles, et il est dommage qu'en mourant il n'eût, je

(1) Sur ce point, voir mes *Institutes de Sc. Economique*, t. I, ch. V. Cela peut se déduire d'ailleurs de sa propre distinction entre besoins et jouissances.

(2) Voir ses *Œuvres Economiques choisies* (trad. Bousquet et Crisafulli) pour ce qui concerne l'idée du coût de reproduction subjectif d'une sensation économique.

le crains, pas l'idée de l'immense succès qu'une partie de ses vues allait avoir, après que d'autres les auraient redécouvertes.

Il est douteux, il est vrai, que cela lui aurait suffi, puisque ses ambitions étaient tellement plus grandes. Il aurait voulu qu'on s'intéressât à l'ensemble de son œuvre, et, à cet égard, on a fait bien peu de choses depuis un siècle, ou pour mieux dire : rien.

De tout ce qui précède, il résulte, en effet, que la pensée de Gossen demeure peu connue : parmi les travaux le concernant et que je connais, aucun n'a embrassé son œuvre dans sa totalité, telle qu'il a voulu nous la présenter. On s'est toujours contenté, en somme, d'examiner ce par quoi il intéresse l'histoire de la science économique, au sens strict du terme. On n'a voulu voir en lui que le précurseur, remarquable d'ailleurs, des théories de l'utilité finale.

Mais à côté de cela, il y a l'histoire de la pensée économique dans un sens plus large. Sans doute, pour ma part, je trouve cela beaucoup moins intéressant, mais, quand on songe au nombre d'études publiées sur la pensée normative, sur le système général, de tant d'économistes, ou de socialistes, on peut conclure que Gossen a été trop négligé : voici trois quarts de siècle, Walras publiait son article sur lui, en l'intitulant : « Un économiste inconnu, H. H. Gossen » ; du point de vue dont je parle, cela n'a pas cessé d'être vrai.

La raison de ceci est que son livre est rébarbatif, illisible au fond. La première chose que les économistes de langue allemande devraient faire, serait de le rééditer de façon à le rendre accessible, ce qui nécessiterait un travail délicat, mais combien nécessaire : le diviser en chapitres et paragraphes, avec table des matières et index ; rejeter en appendice (que personne d'ailleurs ne regarderait) les tableaux de chiffres ; imprimer en petits caractères les développements moins importants ; mettre en notes certains calculs mathématiques ; commenter le tout et le faire précéder d'une introduction très fouillée ; voilà ce qu'il y aurait lieu de faire. A ce moment, on commencerait à y voir clair (1). En attendant, il faut beaucoup de bonne volonté pour en aborder l'étude, et, en fait, on ne l'étudie pas.

On peut cependant avancer déjà que l'ouvrage de Gossen, considéré d'un point de vue synthétique, comme j'ai voulu le faire ici,

(1) Quantités de points intéressants apparaîtraient alors.

est extrêmement original et important ; il mérite d'être examiné en lui-même. Je n'irai pas jusqu'à dire que Gossen ait été le premier économiste allemand du XIXe siècle, ce titre revenant à von Thünen, ai-je dit, mais il me paraît venir immédiatement après lui, c'est-à-dire à une place de choix, du point de vue de son originalité.

G.-H. BOUSQUET.

DES DIMENSIONS DE QUELQUES GRANDEURS ÉCONOMIQUES

Sommaire :

1. — Objet de l'article.

2. — Définitions et concepts fondamentaux.

2.1. Mesures des grandeurs. — 2.2. Grandeurs fondamentales et grandeurs secondaires. — 2.3. Système de mesures cohérentes. — 2.4. Dimensions des grandeurs.

3. — Observations sur les équations entre grandeurs.

3.1. Distinction entre équations mathématiques et équations entre grandeurs. — 3.2. Distinction à l'intérieur des équations entre grandeurs. — 3.3. Contrôle dimensionnelle des équations entre les grandeurs.

4. — Equations dimensionnelles de quelques grandeurs économiques.

4.1. La quantité des biens. — 4.2. Production et consommation des biens. — 4.3. Relations fondamentales entre la production, la consommation et la quantité des biens existants. — 4.4. La valeur. — 4.5. Le prix. — 4.6. Revenu monétaire et dépense monétaire pour la consommation. — 4.7. Epargne monétaire. — 4.8. Relation fondamentale entre le revenu, la dépense et l'épargne accumulée. — 4.9. Investissement. — 4.10. Conclusion.

1. — OBJET DE L'ARTICLE

Comme on le sait, les diverses sciences ont eu recours et ont toujours de plus en plus recours, dans l'étude des phénomènes naturels, à la mathématique.

Il n'est pas facile de dire ce qu'est exactement la mathématique. Platon l'appelle « la science des nombres considérés en eux-mêmes ». Aujourd'hui mieux vaudrait peut-être dire que la mathématique est un ensemble de conventions et d'enchaînements logiques et univoques de ces conventions, inventé par l'esprit humain pour suppléer, là où entrent en jeu les définitions quantitatives, aux insuffisances du langage ordinaire.

En réalité, sur un plan de spéculations philosophiques (ou peut-être mieux pseudo-philosophiques) ces définitions si simples en apparence peuvent laisser place à bien des doutes. Mais on ne

veut pas ici envahir le champ de la philosophie. En prenant la mathématique pour ce qu'elle est en pratique, la question se pose : comment cet instrument abstrait peut-il nous servir à décrire et étudier les faits concrets de la réalité ?

Par exemple en prenant la mathématique telle que nous la connaissons, telle qu'on nous l'a enseignée à l'école, il est hors de doute que :

$$2 = 2$$

et que

$$2 + 2 = 4$$

mais certainement 2 pommes *ne sont pas égales* à 2 oranges, et il n'y a aucun sens à dire que la somme de 2 mètres et de 2 kilogrammes est de 4 (4 quoi ?). Tandis que la mathématique est abstraite, les faits de la réalité ou mieux les *grandeurs* qui caractérisent et décrivent les faits de la réalité, *ont des dimensions*. Pour exprimer une relation entre des grandeurs une pure expression mathématique ne suffit donc pas, mais il est nécessaire que les variables numériques qui sont mesures de grandeurs soient opportunément qualifiées par les unités relatives de mesure.

La physique au cours de son développement non seulement a perfectionné continuellement ses instruments pour mesurer les grandeurs, mais elle a aussi élaboré toute une théorie sur la mesure en général et sur l'application de la mathématique dans les relations entre grandeurs, avec les résultats féconds que nous connaissons tous.

Dans d'autres domaines scientifiques au contraire, et en particulier dans le domaine économique, où pourtant l'usage de la mathématique prend pied à un rythme que je dirais presque effrayant, les concepts fondamentaux qui permettent de traduire correctement une relation entre grandeurs en une relation mathématique — et donc par les procédés abstraits mathématiques permettent d'arriver à nouvelles relations entre grandeurs — semblent avoir été complètement négligés ; cela non seulement a retardé le progrès scientifique, mais a produit de la confusion et a été nuisible.

Dans d'autres écrits j'ai démontré comment quelques prétendues équations fondamentales de l'économie sont en réalité dénuées de sens, parce qu'elles égalisent entre elles des grandeurs

différemment « dimensionnées », et puisque les formules examinées sont des formules fondamentales, adoptées sans exception par tous les économistes mathématiciens, cela démontre aussi que l'erreur méthodologique est générale.

Si dans la science économique aussi on veut recourir à l'usage de la mathématique — comme on le doit, même, dans les limites où les phénomènes économiques sont aussi mesurables — il faut en premier lieu donner une définition dimensionnelle des grandeurs économiques. Cela signifie aussi que pour toute grandeur économique il faut définir objectivement une unité de mesure. Cet article se propose justement de tracer l'ébauche d'un système de mesures cohérent des grandeurs économiques.

2. — DÉFINITIONS ET CONCEPTS FONDAMENTAUX

2.1. Mesures des grandeurs.

En général on peut définir « grandeur » tout ce qui est susceptible de mesure. Par exemple, *le poids* des objets est une grandeur parce qu'il est objectivement mesurable avec un dynamomètre ; *la taille* des individus est une grandeur, parce qu'on peut la mesurer objectivement avec un mètre. Au contraire, la bonté, l'amour, etc., ne sont pas des grandeurs parce qu'ils ne sont pas mesurables avec une unité de mesure objective. Il est bon de noter que les objets physiques ne sont pas des grandeurs : leur poids, leur longueur, leur volume, etc., sont des grandeurs.

Mesurer une longueur signifie découvrir le rapport numérique G entre la grandeur G que l'on veut mesurer et une grandeur **G** de la même espèce que G pris comme unité de mesure. Ce rapport G ainsi découvert s'appelle mesure de G relativement à **G**.

En acceptant le symbolisme algébrique on écrira :

$$\mathrm{G} = G . \mathbf{G}. \tag{1}$$

Par exemple, la longueur de ce crayon sur ma table est une grandeur physique ; je la mesure avec le double décimètre et je trouve :

$$\mathrm{l} = 20 \text{ cm}$$

20 est la mesure, et centimètres l'unité de mesure.

Deux grandeurs sont égales si leurs mesures relativement à la même unité de mesure sont égales ; une grandeur est égale à la somme de deux ou plusieurs autres grandeurs si sa mesure est égale à la somme des mesures des deux ou plusieurs autres grandeurs relativement à la même unité de mesure ; et ainsi de suite. Ou inversement on peut dire que si nous choisissons de mesurer les grandeurs de la même espèce avec une commune unité de mesure, les mesures sont entre elles dans le même rapport que les grandeurs ; en particulier, *de l'égalité des grandeurs résulte l'égalité des mesures.*

2.2. Grandeurs fondamentales et grandeurs secondaires.

Une grandeur peut être introduite par la méthode de la *mesure directe,* dite encore mesure *par comparaison ou par étalon* ou bien *indirectement,* en fonction d'autres grandeurs déjà connues. On appelle les grandeurs introduites par la première méthode grandeurs fondamentales, les grandeurs introduites par la seconde méthode grandeurs secondaires (1).

Exemple de la première méthode : lorsqu'a surgi dans l'esprit humain le concept de *longueur* des objets, et que l'on conçoit donc la possibilité de comparer les longueurs, on choisit la longueur d'un objet pris comme « étalon » de référence de toutes les autres. L'étalon choisi devient l'unité de mesure de la longueur.

Exemple de la seconde méthode : en étudiant le mouvement des corps l'homme a été amené à envisager le rapport :

$$\frac{l}{t}$$

où l, et t, indiquent respectivement l'espace parcouru par un corps en mouvement et le temps qu'il met à le parcourir. Puisque t et l sont l'un et l'autre mesurables, leur rapport sera lui aussi mesurable, c'est-à-dire sera une grandeur. En lui donnant pour abréger, un nom, vitesse moyenne, et en la représentant par un symbole, v, on pourra donc écrire :

(1) On les appelle aussi grandeurs dérivées en employant cet adjectif dans son sens courant. Mais, puisque le mot « dérivée » a en mathématique une signification particulière, mieux vaut l'éviter, pour écarter des confusions.

$$(2) \qquad v = \frac{\mathbf{l}}{\mathbf{t}}$$

on a ainsi introduit une grandeur secondaire.

Comment mesurera-t-on la nouvelle grandeur ? Chacune des trois grandeurs qui figurent dans l'équation peut s'écrire, conformément à l'équation **(1)** comme le produit d'une mesure par une unité de mesure. L'équation **(2)** peut donc s'écrire :

$$v\,\mathbf{v} = \frac{l\,\mathbf{l}}{t\,\mathbf{t}} = \frac{l}{t} \cdot \frac{\mathbf{l}}{\mathbf{t}} .$$

Si l'on veut que l'équation **(2)** soit valide non seulement comme équation entre des grandeurs, mais encore comme équation entre des mesures, il faut choisir, évidemment :

$$\mathbf{v} = \frac{\mathbf{l}}{\mathbf{t}} .$$

En ce cas l'équation se scinde :

(3) $v = \frac{l}{t}$ (équation entre des mesures)

(4) $\mathbf{v} = \frac{\mathbf{l}}{\mathbf{t}}$ (équation entre des unités de mesure)

et l'équation entre mesures est formellement identique à l'équation entre grandeurs.

L'unité de mesure ainsi choisie pour la grandeur secondaire est dite *cohérente* avec les unités de mesure des grandeurs dont la grandeur secondaire est fonction.

Par exemple, si la longueur est mesurée en mètres (m.) et le temps en secondes (sec.), l'unité de mesure cohérente de la vitesse sera $\frac{\text{m.}}{\text{sec.}}$. Et la vitesse d'un mobile qui parcourt, mettons 30 m. en 5 sec. sera :

$$\mathrm{v} = \frac{30 \text{ m.}}{5 \text{ sec.}} = 6 \frac{\text{m.}}{\text{sec.}}$$

que l'on peut scinder en :

$$6 = \frac{30}{5}$$

$$\mathbf{v} = \frac{\text{m.}}{\text{sec.}}$$

Naturellement l'équation (2) reste valide même si v n'est pas mesuré dans l'unité de mesure cohérente. Par exemple, en mesu-

rant v en nœuds, la vitesse d'un mobile qui parcourra 30 mètres en 5 secondes sera :

$$\frac{30 \text{ m.}}{5 \text{ sec.}} = 11{,}665 \text{ nœuds.}$$

Mais en ce cas, comme on le voit, la mesure de la vitesse n'est pas égale au rapport entre les mesures de la longueur et du temps ; c'est-à-dire l'équation (**2**) tout en étant valide comme équation entre grandeurs cesse de l'être comme équation entre mesures. L'unité de mesure « nœud » n'est pas cohérente avec la mesure de la longueur en mètres et du temps en secondes. (Elle est au contraire cohérente avec la mesure de la longueur en miles et du temps en heures).

2.3. Système de mesures cohérent.

Toutes les grandeurs pour lesquelles on peut construire un étalon peuvent être introduites comme grandeurs fondamentales, en choisissant pour chacune d'entre elles un étalon indépendant. Par exemple, étant donné le concept de surface, on pourrait construire un étalon de surface (une plaque, finie, de forme quelconque) et le proclamer, aux termes de la loi ou par convention générale, unité de mesure des surfaces. De même pour les volumes, on pourrait choisir un récipient quelconque et le proclamer unité de mesure des volumes, etc. Et il n'y aurait en substance rien d'erronné sauf que les équations entre mesures (c'est-à-dire les formules pour les applications numériques en pratique) en seraient généralement alourdies d'ennuyeuses constantes de proportionnalités et que les calculs relatifs en seraient donc plus compliqués.

Il est donc préférable, par la confrontation algébrique des diverses équations qui s'établissent entre les diverses grandeurs, de réduire au minimum les grandeurs fondamentales, afin de réduire corrélativement au minimum les unités de mesure choisies arbitrairement.

Considérons, par exemple, les six suivantes parmi les équations fondamentales les plus connues de la physique :

$$(5) \quad \begin{cases} v = \dfrac{dl}{dt} & a = \dfrac{dv}{dt} & F = Ma \\ S = l^2 & V = l^3 & E = \dfrac{1}{2} Mv^2 \end{cases}$$

Elles relient entre elles neufs grandeurs différentes (l = longueur, t = temps, v = vitesse, a = accélération, M = masse, F = force, S = surface, V = volume, E = énergie cynétique) ; ramenées à un système et traitées algébriquement, elles permettent d'exprimer chacune des neufs grandeurs en fonction de *trois seulement d'entre elles choisies arbitrairement comme fondamentales* (1).

D'habitude, on choisit comme grandeurs fondamentales la longueur, la masse et le temps. Exprimées en fonction de celles-ci les équations **(5)** deviennent :

$$(6)\quad \begin{cases} \mathrm{l} = \mathrm{l} \qquad \mathrm{M} = \mathrm{M} \qquad \mathrm{t} = \mathrm{t} \\ \mathrm{v} = \dfrac{\mathrm{dl}}{\mathrm{dt}} \qquad \mathrm{a} = \dfrac{\mathrm{d^2l}}{\mathrm{dt^2}} \qquad \mathrm{F} = \mathrm{M}\dfrac{\mathrm{d^2l}}{\mathrm{dt^2}} \\ \mathrm{S} = \mathrm{l^2} \qquad \mathrm{V} = \mathrm{l^3} \qquad \mathrm{E} = \dfrac{1}{2}\mathrm{M}\left(\dfrac{\mathrm{dl}}{\mathrm{dt}}\right)^2 \end{cases}$$

En choisissant pour chacune des grandeurs secondaires l'unité de mesure cohérente avec les unités de mesure choisies pour les grandeurs fondamentales, les équations **(6)** peuvent se scinder, comme on a vu, en équations entre mesures, *formellement identiques aux équations entre grandeurs :*

$$(7)\quad \begin{cases} l = l \qquad M = M \qquad t = t \\ v = \dfrac{dl}{dt} \qquad a = \dfrac{d^2l}{dt^2} \qquad F = M\dfrac{d^2l}{dt^2} \\ S = l^2 \qquad V = l^3 \qquad E = \dfrac{1}{2}M\left(\dfrac{dl}{dt}\right)^2 \end{cases}$$

et équations entre unités de mesures :

$$(8)\quad \begin{cases} \mathsf{l} = \mathsf{l} \qquad \mathsf{M} = \mathsf{M} \qquad \mathsf{t} = \mathsf{t} \\ \mathsf{v} = \dfrac{\mathsf{l}}{\mathsf{t}} \qquad \mathsf{a} = \dfrac{\mathsf{l}}{\mathsf{t^2}} \qquad \mathsf{F} = \mathsf{M}\dfrac{\mathsf{l}}{\mathsf{t^2}} \\ \mathsf{S} = \mathsf{l^2} \qquad \mathsf{V} = \mathsf{l^3} \qquad \mathsf{E} = \mathsf{M}\dfrac{\mathsf{l^2}}{\mathsf{t^2}} \end{cases}$$

Ces dernières définissent un système de mesures cohérent. Par exemple, en choisissant comme unité de mesure des longueurs le mètre (m.), comme unité de mesure des masses le kilogramme (kg.) et comme unité de mesure du temps la seconde (sec.) les équations **(8)** deviennent :

(1) On peut ajouter incidemment que toutes les grandeurs de la mécanique peuvent s'exprimer en fonction des trois seules grandeurs fondamentales.

$$(9)\quad \begin{cases} \mathbf{l} = \mathrm{m} & \mathbf{M} = \mathrm{kg} & \mathbf{t} = \mathrm{sec} \\ \mathbf{v} = \dfrac{\mathrm{m}}{\mathrm{sec}} & \mathbf{a} = \dfrac{\mathrm{m}}{\mathrm{sec}^2} & \mathbf{F} = \dfrac{\mathrm{kgm}}{\mathrm{sec}^2} \\ \mathbf{S} = \mathrm{m}^2 & \mathbf{V} = \mathrm{m}^3 & \mathbf{\acute{E}} = \dfrac{\mathrm{m}^2\mathrm{kg}}{\mathrm{sec}^2} \end{cases}$$

Une fois adopté un système de mesures cohérent, grâce à l'identité formelle des équations entre les mesures avec les équations entre les grandeurs, les applications numériques sont immensément simplifiées, parce qu'il suffira de substituer aux grandeurs les mesures respectives en unités cohérentes, et les résultats seront encore des mesures exprimées en unités cohérentes.

2.4. Dimensions des grandeurs.

Les équations (8) peuvent aussi s'écrire plus lourdement, mais plus complètement :

$$(10)\quad \begin{cases} \mathbf{l} = \mathbf{l}^1\,\mathbf{M}^0\,\mathbf{t}^0 & \mathbf{M} = \mathbf{l}^0\,\mathbf{M}^1\,\mathbf{t}^0 & \mathbf{t} = \mathbf{l}^0\,\mathbf{M}^0\,\mathbf{t}^1 \\ \mathbf{v} = \mathbf{l}^1\,\mathbf{M}^0\,\mathbf{t}^{-1} & \mathbf{a} = \mathbf{l}^1\,\mathbf{M}^0\,\mathbf{t}^{-2} & \mathbf{F} = \mathbf{l}^1\,\mathbf{M}^1\,\mathbf{t}^{-2} \\ \mathbf{S} = \mathbf{l}^2\,\mathbf{M}^0\,\mathbf{t}^0 & \mathbf{V} = \mathbf{l}^3\,\mathbf{M}^0\,\mathbf{t}^0 & \mathbf{E} = \mathbf{l}^2\,\mathbf{M}^1\,\mathbf{t}^{-2} \end{cases}$$

Chaque unité est exprimée en fonction de *toutes les trois* unités fondamentales. Puisque celles-ci sont toujours les mêmes et s'écrivent, par convention, toujours dans le même ordre, toute unité peut se caractériser et s'individualiser simplement par les exposants à appliquer, dans l'ordre, aux trois unités de référence. *Ces exposants sont dits les dimensions des unités de mesure par rapport aux unités fondamentales* (1).

Ainsi les dimensions de l'unité de longueur sont (1, 0, 0), celles de l'unité d'accélération (1, 0, — 2), celles de l'unité d'énergie cinétique (2, 1, — 2), etc. De la lecture de ces expressions synthétiques sont ensuite nées et devenues courantes des phrases comme : « l'accélération a les dimensions d'une longueur divisée par un temps au carré », « le volume a les dimensions d'une longueur portée au cube », la force a les dimensions d'une longueur multipliée par une masse divisée par un temps au carré », etc.

Les équations (8) sont dites *équations dimensionnelles*, et sur elles se fonde comme nous l'allons montrer, le contrôle dimensionnel entre grandeurs.

(1) C'est pourquoi les unités fondamentales sont appelées encore *unités de référence dimensionnelles.*

3. — OBSERVATIONS SUR LES ÉQUATIONS ENTRE GRANDEURS

3.1. Distinction entre équations mathématiques et équations entre grandeurs.

Une équation entre grandeurs est une équation mathématique dans laquelle tout ou partie des symboles représentent des grandeurs.

Dans l'équation mathématique pure les symboles représentent des variables numériques. Elle n'a aucun sens physique, mais seulement un sens général en vertu d'une convention logique. Par exemple, l'équation mathématique pure :

$$a = \frac{b}{c} \tag{11}$$

exprime une certaine relation logique entre les variables numériques a, b, c. Deux d'entre elles étant données on peut déterminer la troisième. Ou, inversement, s'il est vrai que $a = \frac{b}{c}$, la mathématique nous assure aussi que $ac = b$, ou bien que $\frac{a}{b} = \frac{1}{c}$.

Dans l'équation entre grandeurs, au contraire, les symboles ou du moins quelques-uns d'entre eux) représentent des grandeurs. L'équation a un sens physique qui décrit ou définit une relation entre des faits. Par exemple, l'équation **(2)**, tout en étant formellement identique à l'équation **(11)** est une équation entre grandeurs parce qu'on a attribué aux symboles les sens de vitesse, d'espace et de temps. Elle définit en termes rigoureux et précis la notion intuitive de « rapidité » du mouvement.

Naturellement, le sens que l'on attribue aux symboles n'a plus rien à voir avec la mathématique. Une relation entre grandeurs peut trouver une juste expression dans une équation mathématique si les grandeurs sont entre elles dans la relation logique exprimée en termes généraux par l'équation ; mais ce n'est pas en attribuant aux symboles d'une équation mathématique le sens de grandeurs que l'on peut créer automatiquement une relation

effective et valide entre grandeurs! Par exemple, si dans l'équation **(11)** on posait :

a = bien-être national
b = taille du premier ministre
c = poids du ministre des finances ;

le bien-être national dépendrait, selon l'équation, de la taille du premier ministre et du poids du ministre des finances et serait précisément égale au rapport entre les deux. Une telle proposition serait, manifestement, dénuée de sens, étant donné que par bien-être national on entend déjà une chose qui n'a rien à voir avec la taille et le poids des ministres.

La mathématique ne s'oppose pas à ce que l'on attribue un sens physique aux symboles de ses équations, mais elle ne s'y intéresse pas non plus. Elle dit au savant : « je te dis que *si* $a = \frac{b}{c}$ il est certain, que $ac = b$. Pour moi a, b, c, sont de simples variables numériques. Si tu veux leur donner un sens physique, libre à toi de le faire. Cela ne me regarde pas. Seulement, je te prie, si tu est assez sot pour attribuer aux symboles de mes équations des sens incohérents et irréfléchis, de ne plus me mettre en cause et de ne pas prétendre invoquer mon nom et mon autorité pour légitimer les résultats nécessairement incohérents et vains auxquels tu parviendras ».

Autrement dit, la mathématique est un *simple instrument logique* dont le savant se sert pour étudier l'objet de sa science. Elle est là, construite et mise au point par les mathématiciens, à la libre disposition de tous. Bien employée elle est d'un immense secours pour le savant, mais on ne peut certes prétendre que par le seul fait d'employer la mathématique les problèmes se résolvent automatiquement tout seuls.

3.2. Distinction parmi les équations entre grandeurs.

Les équations entre grandeurs peuvent se diviser en deux catégories :

1) équations *de définitions* de nouvelles grandeurs,
2) équations *exprimant* des lois naturelles.

La distinction entre les deux catégories est fondamentale : les unes sont une *invention de l'homme,* c'est-à-dire qu'elles intro-

duisent une nouvelle convention. Par exemple, l'homme, en observant le mouvement des corps, a cru définir et appeler *vitesse* le rapport entre l'espace et le temps. Les autres expriment, dans le langage conventionnel inventé par l'homme, des lois naturelles existant indépendamment du fait que l'homme les a ou non découvertes, que l'on a ou non un langage pour les exprimer (1). Pour écrire donc une nouvelle équation de ce type, il faut *découvrir* une nouvelle loi. Ainsi la loi de Newton, la loi de Boyle et de Mariotte, etc., s'expriment au moyen d'équations entre grandeurs. Les grandeurs mises en relation sont des grandeurs *déjà connues,* chacune déjà définie pour son propre compte, lesquelles, découvre-t-on, se tiennent entre elles dans une certaine relation.

Naturellement, il est beaucoup plus facile de définir une nouvelle grandeur que de découvrir une nouvelle loi. En théorie, on pourrait définir de nouvelles grandeurs *ad libitum* : mais si les nouvelles grandeurs n'ont rien à voir avec les faits que l'on veut étudier, leur introduction est manifestement inutile. Par exemple, nous avons dit que définir le bien-être national comme le rapport entre la taille du premier ministre et le poids du ministre des finances n'a pas de sens parce que par bien-être national on entend déjà quelque chose qui n'a rien à voir avec la taille et le poids des ministres. *Mais le rapport en soi est effectivement une grandeur.* Et si, en renonçant à l'absurde prétention de l'identifier avec le bien-être national, nous convenons au contraire de le baptiser d'un beau nom de fantaisie, par exemple « altitudogravité », nous pouvons correctement dire que altitudogravité d'un pays est égal au rapport entre la taille du premier ministre et le poids du ministre des finances. La nouvelle grandeur sera mesurée en $\frac{\text{m.}}{\text{kg.}}$, et on pourra calculer à tout instant l'altitudogravité d'un pays pourvu que celui-ci soit pourvu d'un premier ministre et d'un ministre des finances. En l'on pourrait ainsi se divertir à confronter les altitudogravités des divers pays et leurs variations dans le temps. En qui sait si quelqu'un ne le fera pas un jour ? Mais quelle importance aurait cette nouvelle grandeur, par exemple en économie politique ? Quel sens pourrait-elle avoir

(1) Par exemple, un corps pesant ne tombait pas dans l'antiquité autrement qu'aujourd'hui, bien qu'alors l'homme n'eût pas encore découvert la loi de sa chute.

pour l'étude des problèmes politiques, administratifs, économiques d'un pays ? Certainement aucun, et elle serait donc (au moins dans ce domaine) une grandeur parfaitement inutile.

Au contraire, la définition d'une nouvelle grandeur qui présente un grand intérêt pour les faits que l'on veut étudier peut représenter une conquête scientifique non moins importante que la découverte d'une nouvelle loi. Ainsi doivent avoir été, par exemple, les définitions de la vitesse, de la pression, de la densité, etc.

3.3. Contrôle dimensionnel des équations entre grandeurs.

Les deux membres d'une équation entre grandeurs, si l'équation est valide, sont, bien entendu, des grandeurs de la même espèce. Les divers termes d'une somme de grandeurs doivent aussi être tous des grandeurs de la même espèce (ou, comme on dit, équidimensionnés). En faisant usage des équations dimensionnelles on peut aisément contrôler si ces conditions sont réalisées ou non : en négligeant les éventuels coefficients numériques il suffit de substituer à toute grandeur l'équation dimensionnelle de son unité de mesure et si les expressions que l'on veut contrôler sont équidimensionnées il en doit résulter une identité. Par exemple, le volume V d'un cône est donné par la formule :

$$V = \frac{1}{3} Sh$$

ou S et h sont respectivement la surface de la base et la hauteur du cône. En substituant aux grandeurs leurs unités de mesure, et en négligeant le coefficient numérique on a :

$$l^3 = l^2 \times l$$

c'est-à-dire :

$$l^3 = l^3$$

les deux membres de l'équation sont équidimensionnés.

Naturellement le contrôle dimensionnel ne suffit point pour garantir la validité d'une équation entre grandeurs, *c'est-à-dire il en est condition nécessaire mais non suffisante.* Si les deux membres de l'équation sont différemment dimensionnés, l'équation est certainement erronée. Mais il n'est pas dit que l'équation doive être correcte seulement parce que les deux membres sont

équidimensionnés. Si par exemple on avait écrit pour le volume du cône :

$$V = \frac{1}{4} Sh$$

les deux membres seraient encore équidimensionnés mais l'équation serait néanmoins fausse.

Ce sont les principes fondamentaux sur lesquels repose l'application de la méthode mathématique dans l'étude du monde réel.

4. — ÉQUATIONS DIMENSIONNELLES DE QUELQUES GRANDEURS ÉCONOMIQUES

Cherchons maintenant à définir dimensionnellement quelques-unes des principales grandeurs économiques.

4.1. La quantité de biens.

Les biens, comme tous les corps, possèdent des caractères physiques mesurables, tels que longueur, volume, poids, etc.

Une quantité de biens est mesurée d'ordinaire ou par la mesure d'une de ses grandeurs physiques qualifiée par l'espèce de biens que l'on considère ou même par un seul *nombre* se rapportant directement à un bien échantillon. En indiquant par Q une quantité générique de biens, on peut écrire par exemple :

Q_1 = 12 quintaux de blé
Q_2 = 30 barils de pétrole
Q_3 = 6 automobiles marque Fiat 600
Q_4 = 8 paires de chaussures pointures 42
....

Conformément à **(1)**, on aura généralement :

$$Q = \mathit{Q}\,\mathbf{Q}$$

Q est le symbole générique de *l'unité de mesure* de la quantité des biens, et peut représenter les unités physiques les plus variées ; dans les exemples **Q** serait respectivement « 1 quintal de blé », « 1 baril de pétrole », « 1 Fiat 600 », « 1 paire de chaussures pointure 42 », etc. Toutes ces unités sont, du point de vue

de la science économique, *des unités fondamentales.* L'équation dimensionnelle de la quantité de biens sera donc :

$$\mathbf{Q} = \mathbf{Q} \tag{12}$$

Sont des quantités de biens par excellence, *les biens existants à un instant donné* : biens meubles et immeubles, biens de production et biens de consommation, biens finis et semi-finis, réserves et stocks de tous genres, etc. Toutes ces grandeurs ont comme équation dimensionnelle l'équation **(12)**, et seront mesurées, à des fins dimensionnelles, en **Q**, quels que soient les divers symboles choisis pour les indiquer.

4.2. Production et consommation des biens.

Soit $\overline{P}_{\Delta t}$ et $\overline{C}_{\Delta t}$ les quantités de biens respectivement produites et consommées dans un intervalle de temps $t_1 - t = \Delta t$. On appelle respectivement *production moyenne* et *consommation moyenne* de la période Δt les rapports :

$$p_{\Delta t} = \frac{\overline{P}_{\Delta t}}{\Delta t} \tag{13}$$

$$c_{\Delta t} = \frac{\overline{C}_{\Delta t}}{\Delta t} \tag{14}$$

et l'on appelle respectivement production et consommation à l'instant t les limites des deux rapports susdits quand t_1 tend vers t, c'est-à-dire quand Δt tend vers 0 :

$$p = \lim_{t_1 \to t} \frac{\overline{P}_{\Delta t}}{\Delta t} \tag{15}$$

$$c = \lim_{t_1 \to t} \frac{\overline{C}_{\Delta t}}{\Delta t} \tag{16}$$

$\overline{P}_{\Delta t}$ et $\overline{C}_{\Delta t}$, étant des quantités de biens se mesurent en **Q** ; Δt étant un temps se mesure en **t.** En considérant l'équation (1), l'unité de mesure cohérente de p et c sera donc :

$$\mathbf{p} = \mathbf{c} = \frac{\mathbf{Q}}{\mathbf{t}} . \tag{17}$$

La production et la consommation des biens sont donc des *flux*

et ont la dimension d'une quantité de biens divisée par un temps. Par exemple, supposons que dans les six premiers mois de 1956 aient été produites en Italie 200 000 tonnes de pétrole. Si pour unité de mesure du temps on choisit le mois, nous dirons que la production mensuelle moyenne de pétrole du premier semestre de 1956 a été de :

$$\frac{200.000 \text{ tonnes}}{6 \text{ mois}} = 33.333 \ \frac{\text{tonnes}}{\text{mois}}$$

Si au contraire comme unité de mesure du temps on choisit l'année on dira que la production moyenne annuelle dans les six premiers mois de 1956 a été de :

$$\frac{200.000 \text{ tonnes}}{1/2 \text{ année}} = 400.000 \ \frac{\text{tonnes}}{\text{année}}$$

Pour la production agricole cela ne signifie rien, en général, de parler de production instantanée ; la plus courte période à considérer est d'habitude l'année. Mais pour la production industrielle (et naturellement pour la consommation, soit agricole, soit industrielle) le concept est valide et important pourvu qu'on l'entende *cum grano salis. Les tendances* en fait se mesurent sur des périodes très brèves de temps, comme la semaine ou bien le jour, qui sont « les instants » de notre science. Et du concept de production et de consommation instantanées on use continuellement dans le raisonnement économique, en recourant pourtant, pour éviter la confusion avec les quantités produites, aux circonlocutions les plus étranges et les plus variées comme le « niveau », le « taux », de production, de consommation, etc. Et tout cela faute d'une propre référence dimensionnelle.

Je voudrais souligner que les définitions précédentes ne sont pas de mon invention ou ne représentent pas une proposition nouvelle et personnelle, mais seulement une exposition ordonnée et rationnelle, une codification si l'on veut, de ce que les praticiens de l'économie et les statisticiens entendent par production et consommation. Un simple chiffre de quantité produite ne nous dit rien de la production si l'on n'indique pas aussi le temps pendant lequel la quantité est produite. Et vice versa la durée d'une opération productive ne veut rien dire si l'on ne sait pas aussi ce qu'on a produit dans cette période.

Naturellement, la *mesure* de la quantité produite dans l'unité

de temps coïncide avec *la mesure* de la production : mais les unités de mesure et donc les grandeurs mesurées, sont diverses. Il est essentiel de garder toujours cette distinction présente à l'esprit. Par exemple, si la production pétrolière en Italie est de 50 000 tonnes par mois, la quantité produite en 6 mois est :

$$50.000 \ \frac{\text{tonnes}}{\text{mois}} \times 6 \text{ mois} = 300.000 \text{ tonnes}$$

et la quantité produite en 1 mois :

$$50.000 \ \frac{\text{tonnes}}{\text{mois}} \times 1 \text{ mois} = 50.000 \text{ tonnes}$$

Quantité produite en 1 mois et production mensuelle sont mesurées par le même nombre 50 000, mais l'unité de mesure est la « tonne » dans un cas, la « tonne par mois » dans l'autre.

4.3. Relations fondamentales entre production, consommation et quantités de biens existants.

Soit Q une quantité de biens existant à l'instant t et soit $\overline{P}_{\Delta t}$ et $\overline{C}_{\Delta t}$ respectivement les quantités de biens produites et consommées dans une période Δt adjacente à t. La quantité de bien Q_1 en existence à l'instant $t_1 = t + \Delta t$ sera évidemment :

$$Q_1 = Q + \overline{P}_{\Delta t} - \overline{C}_{\Delta t}$$

En posant $Q_1 - Q = \Delta Q$ et compte tenu des équations **(13)** et **(14)** on obtient facilement :

$$\Delta Q = p_{\Delta t}\,\Delta t - c_{\Delta t}\,\Delta t. \qquad (18)$$

En faisant tendre t_1 vers t, Δt devient un dt, ΔQ un dQ et l'équation 18 devient :

$$dQ = pdt - cdt$$

et donc

$$p - c = \frac{dQ}{dt} \qquad (19)$$

qui se lit : *à chaque instant la différence entre production et consommation est égale à la dérivée des stocks relativement au temps*. Par exemple, si au 31 décembre 1956 les stocks de pétrole

brut existants dans le monde étaient de 10 millions de tonnes et si dans la période immédiatement suivante la production et la consommation étaient respectivement de 2 millions et 1,95 millions de tonnes par jour, l'équation **(19)** nous dirait :

$$\frac{dQ}{dt} = 2 \text{ millions } \frac{\text{tonnes}}{\text{jour}} - 1{,}95 \text{ millions } \frac{\text{tonnes}}{\text{jour}}$$

$$\frac{dQ}{dt} = 50.000 \frac{\text{tonnes}}{\text{jour}}$$

$$dQ = 50.000 \frac{\text{tonnes}}{\text{jour}} dt$$

et pour dt = 1 jour, dQ = + 50 000 tonnes ; pour dt = 2 jours, dQ = + 100 000 tonnes, et ainsi de suite.

L'équation **(19)** est une équation entre grandeurs économiques et elle exprime en langage mathématique la relation qui lie la production et la consommation aux quantités existantes de biens.

4.4. La valeur.

La valeur est, avec la quantité des biens, la grandeur fondamentale de la science économique (1). Cette règle sur ma table, de même qu'elle a une longueur, un poids, etc., qui la caractérisent physiquement, a aussi son *utilité fonctionnelle* et sa *valeur* qui la caractérisent économiquement.

La valeur se mesure en unités de monnaie. L'unité monétaire étalon, de même que les unités de mesure des grandeurs physiques, peut être établie arbitrairement. D'habitude chaque pays a sa propre monnaie.

Par exemple, mesurée en lires, la valeur de cette règle sur ma table est de 150 lires : 1 lire est l'unité de mesure de la valeur, 150 est la mesure en lires de la valeur de la règle.

La valeur donc est une grandeur qui se mesure en unités monétaires. Monnaie et valeur ont les mêmes dimensions, *sont des grandeurs de la même espèce.* En choisissant V comme symbole générique de la grandeur valeur, le symbole de l'unité de mesure de la valeur sera, conformément à l'équation **(1)**, **V** ; en indiquant

(1) La littérature sur la valeur, comme on le sait, est immense. Pour une étude plus complète de la valeur conforme au point de vue qui peut paraître, au premier abord, paradoxal, du présent article, voir : P. Manes, *Principii di dinamica economica*, CEDAN-PADOVA, 1956.

par M une quantité générique de monnaie, le symbole générique de l'unité monétaire sera, toujours conformément à l'équation **(1)**, $\mathbf{M}$; et puisque V et M sont de la même espèce il en résulte :

$$\mathbf{V} = \mathbf{M}$$

C'est l'équation dimensionnelle de la valeur, si comme il est opportun, on veut maintenir les deux symboles V et M, respectivement pour la valeur et pour la quantité de monnaie.

4.5. Le prix.

Considérons le rapport, que nous indiquerons par P, entre la valeur V d'une quantité de biens Q et la quantité elle-même. Nous écrirons :

$$P = \frac{V}{Q}. \qquad (20)$$

Nous avons écrit une équation entre grandeurs qui définit la grandeur P comme le rapport entre les grandeurs V et Q. P est le *prix* du bien dont on considère la quantité Q.

En ayant présentes les équations **(1)** et **(20)** on peut écrire :

$$\underline{P}\,\mathbf{P} = \frac{\underline{V}\,\mathbf{V}}{\underline{Q}\,\mathbf{Q}}$$

L'unité de mesure de P cohérente avec les unités de mesure de V et de Q sera donc :

$$\mathbf{P} = \frac{\mathbf{V}}{\mathbf{Q}}. \qquad (21)$$

Par exemple en posant :

Q = 1 200 quintaux de blé
V = 10 millions de lire

le prix du blé sera :

$$P = \frac{V}{A} = 8{,}333 \frac{\text{lire}}{\text{quintal}}$$

et l'unité de mesure du prix du blé sera :

$$\mathbf{P} = \frac{\text{lire}}{\text{quintal}}.$$

La distinction entre la valeur globale et le prix unitaire est d'une importance fondamentale et il vaut peut-être la peine de dépenser quelques mots de commentaires des définitions dimensionnelles des deux grandeurs qui viennent d'être données.

Dans la langue des praticiens de l'économie, dont l'activité constitue le champ d'études de la science économique — et des statisticiens, qui devant enregistrer des faits et des choses réellement arrivés, ne peuvent se promener dans les nuées, mais sont contraints, malgré les enseignements de la science économique, d'obéir aux impératifs du bon sens — la distinction entre valeur et prix est claire comme du cristal : la valeur est la *quantité de monnaie* qui s'échange pour une certaine quantité de biens ; le prix est la *valeur unitaire* des biens. La valeur est une quantité, le prix un rapport entre deux quantités. La valeur se mesure en *monnaie*, le prix en $\frac{\textit{monnaie}}{\textit{quantité de biens}}$.

Par exemple, la valeur d'une *certaine quantité* de marchandises est x *lires*. Le *prix de la marchandise* est (en supposant par exemple qu'il s'agit de blé) y *lire au quintal*. La valeur d'une quantité double de marchandises est elle aussi double. Par exemple, si trois cravates valent 3 600 lires, six cravates en vaudront 7 200. Mais le prix des cravates reste toujours de 1 200 lires *l'une*, que l'on considère trois cravates ou que l'on en considère six. Et ainsi dans les statistiques économiques nous trouvons, correctement, les prix exprimés en $\frac{\text{unités monétaires}}{\text{unités de biens}}$ tandis que les valeurs s'expriment exclusivement en unités monétaires (valeur de la production, valeur de l'exportation et de l'importation, etc.).

Tout cela est évident pour le moindre comptable. Et toutefois dans les hautes théories, le prix est souvent confondu avec la valeur, tandis qu'à ce dernier terme on donne des sens vagues et métaphysiques qui n'ont en réalité rien à voir avec l'économie et la science économique (1).

Naturellement la valeur de *l'unité de bien* est mesurée par le même nombre qui mesure le prix de ce bien. Par exemple, la valeur d'un kilogramme de pain est de 120 *lires*. Le prix du pain

(1) Pour quelques exemples de confusion entre valeur et prix dans la littérature économique, voir *ouvrage cité*, page 50.

est de 120 *lires le kilo.* Dans ce cas particulier, les mesures concordent, mais les grandeurs auxquelles on se réfère sont néanmoins diverses et sont mesurées en unités de mesure diverses.

4.6. Revenu monétaire et dépenses monétaires (pour la consommation).

De même que la production et la consommation de biens sont respectivement flux et reflux de biens, le revenu monétaire et la dépense monétaire sont flux et reflux de monnaie et se mesurent par conséquent en $\frac{\text{monnaie.}}{\text{temps}}$ Et de fait on dit par exemple : Titius gagne x *lires par mois,* Sempronius dépense y *lires par jour,* la société une telle a un revenu de deux millions de *lires par an,* etc. Comme on l'a déjà dit pour la production, un chiffre de revenu n'a pas de sens s'il ne se rapporte pas à une période de temps.

Soit Y le symbole générique du revenu et C le symbole générique de la dépense, les équations dimensionnelles du revenu et de la dépense sont respectivement :

(22) $$\mathbf{Y} = \frac{\mathbf{M}}{\mathbf{T}}$$

(23) $$\mathbf{C} = \frac{\mathbf{M}}{\mathbf{T}}\,.$$

Le revenu total dans une période, ou la dépense totale dans une période, sont au contraire des quantités de monnaie. Entre le revenu total dans une période (quantité) et le revenu (flux), en représentant le premier par Y et le second par $Y_{\Delta t}$ et en supposant que pendant la période donnée Δt, Y ne varie pas, il y a la relation suivante :

(24) $$Y_{\Delta t} = Y . \Delta t$$

et de même, pour la dépense :

(25) $$C_{\Delta t} = C . \Delta t$$

ainsi un revenu de 100 000 lires par mois donnera en un jour 3 333 lires, en un mois 100 000 lires, en un an 1 200 000 lires, et ainsi de suite. La mesure du revenu (flux) coïncide avec la mesure du revenu total (quantité) dans l'unité de temps, mais les grandeurs sont différentes.

Dans la théorie économique, on recourt soit au concept de

revenu comme un flux (sens normal du mot revenu), soit au concept de revenu total dans une période. Et il faut reconnaître que beaucoup d'économistes lorsqu'ils raisonnent sans utiliser la mathématique, font de louables efforts pour distinguer les deux concepts et expliquer chaque fois auquel ils entendent se référer. *Mais lorsqu'ensuite on recourt à la mathématique on tombe fatalement dans la confusion, parce que les deux concepts ne sont pas définis dimensionnellement, et qu'un seul et même symbole signifie tantôt une grandeur et tantôt une autre.*

4.7. Epargne monétaire.

Le terme d'épargne n'est pas moins ambigu. Normalement par épargne monétaire on entend *l'épargne accumulée,* c'est-à-dire le montant de monnaie (ou de crédit équivalent à de la monnaie) qu'un individu ou bien une collectivité, possède à un certain instant. Disons, par exemple, Titius a des épargnes montant à x lires, pour indiquer qu'il possède cette somme, déposée en banque ou autrement ; ainsi les statistiques financières indiquent sous le titre « épargne » les dépôts à terme *existants* dans les banques à un *instant donné,* et ainsi de suite. En ce sens l'épargne est une quantité de monnaie.

Mais le terme d'épargne, ou tout au moins le verbe épargner, peut s'employer aussi pour indiquer le flux d'épargne. Ainsi on dira, par exemple, « Caius épargne 10.000 lires par mois ». En ce cas la grandeur est un flux d'épargne et ses dimensions ne sont pas les mêmes que celles de *l'épargne accumulée.*

Il faut donc bien distinguer les deux concepts. Par épargne on doit entendre *l'épargne accumulée,* et donc existante à un instant donné. C'est une quantité et elle se mesure en monnaie. En prenant R comme symbole générique pour désigner l'épargne, son équation dimensionnelle sera donc :

$$\mathbf{R} = \mathbf{M}$$

Le flux d'épargne a les dimensions d'une quantité de monnaie divisé par un temps et se mesure évidemment en $\frac{\mathbf{M}}{\mathbf{t}}$. On pourrait indiquer aussi le flux d'épargne par un symbole choisi arbitrairement mais, comme on le dira sous peu, il ne convient pas de le faire. On verra qu'une fois choisi un symbole pour l'épargne on pourra indiquer le flux d'épargne par un symbole dérivé.

4.8 Relation fondamentale entre revenu, dépense et épargne accumulée.

La relation que nous établirons maintenant est de caractère général et vaut que l'on considère les comptes nationaux ou ceux de l'individu. Mais considérons, pour simplifier, le cas d'un compte individuel.

Soit R l'épargne d'un individu à l'instant t, soit $Y_{\Delta t}$ son revenu total dans la période $\Delta t = t_1 - t$; et soit enfin $C_{\Delta t}$ sa dépense totale dans la même période Δt. La consistance de l'épargne dans l'instant final t_1 sera nécessairement :

$$R_1 = R + Y_{\Delta t} - C_{\Delta t}.$$

En ayant présentes les équations **(24)** et **(25)** et en posant $R_1 - R = \Delta R$ on obtient facilement :

$$\Delta R = (Y - C)\,\Delta t. \tag{27}$$

Y et C étant respectivement le revenu et la dépense, entendus comme flux et supposés constants, dans la période Δt.

Si l'on choisit t et t_1 très proches, Δt devient un dt, ΔR un dR et de l'équation **(27)** on tire :

$$Y - C = \frac{dR}{dt} \tag{28}$$

c'est-à-dire *à chaque instant, la différence entre revenu et dépense est égale à la dérivée de l'épargne relativement au temps*. Le rapport $\frac{dR}{dt}$ est donc, évidemment, *le flux instantané de l'épargne*.

Par exemple un individu qui gagne 80.000 lires par mois et en dépense pour s'entretenir 70.000, épargne 10.000 lires par mois. *A l'instant* t_1 ses épargnes croissent au rythme de 10.000 lires par mois (ou si l'on veut, 333 lires par jour, 2.331 lires par semaine, etc.). En un jour donc elles augmenteront de 333 lires, en un mois de 10.000 lires et en une année de 120.000 lires, etc.

L'équation **(28)** comme l'équation **(19)**, est une équation *descriptive* d'une situation de fait. Les grandeurs qui y figurent, déjà toutes définies indépendamment les unes des autres, sont entre elles dans la relation indiquée dans l'équation.

4.9. Investissements.

Si on a l'idée de poser (et il est licite de le faire) :

(29) $$\frac{dR}{dt} = I$$

l'équation **(28)** devient :

(30) $$Y - C = I$$

Si l'on pose donc $I = \frac{dR}{dt}$, l'équation **(30)** est substantiellement identique à l'équation **(28)**. Tandis que pourtant l'équation **(28)** relie différentiellement le revenu et la consommation à l'épargne accumulée, l'équation **(30)**, par elle-même et par elle seule, illustre simplement le fait trivial que le flux de revenu produit peut se diviser en deux flux : l'un consommé et l'autre épargné. L'épargne accumulée a disparu de l'équation, puisque l'élément dR a été englouti par le symbole indépendant I et la substance de l'équation **(28)**, qui consiste précisément à établir que la différence entre le revenu et la dépense est égale à la dérivée de l'épargne relativement au temps s'est ainsi perdue. En d'autres termes, l'équation **(28)** équivaut au système des deux équations **(29)** et **(30)**, tandis que sans l'équation **(29)** l'équation **(30)** est une indentité isolée de peu de signification économique.

L'équation **(30)** est vraie, comme on l'a dit, si Y et C indiquent respectivement le revenu et la dépense entendus comme des flux (comme ils sont effectivement entendus dans le langage des praticiens de l'économie) et I le flux d'épargne (1). Mais sera-t-elle vraie, si à I nous donnons la signification d' « investissements » ? *Il est bien certain qu'elle sera vraie si et seulement si l'investissement s'entend comme flux et s'identifie avec le flux d'épargne* (2).

(1) Et elle est encore vraie si à Y, C et I on donne les sens, respectivement de revenu total, dépense totale et accroissement de l'épargne dans une période. En fait de l'équation **(28)** on tire :

$$Ydt - Cdt = dR$$

Cette formule est dans une notation cohérente avec les significations que nous avons attribuées aux symboles Y, C, R, la relation qui relie le revenu total, la dépense totale et l'accroissement de l'épargne dans une période, mais, je le répète, rien ne pourrait empêcher de partir de l'équation **(30)** en assignant directement ces significations aux symboles Y, C et I, *pourvu que par la suite ils fussent toujours employés d'une manière cohérente*. Par exemple, en ce cas, le revenu entendu comme flux deviendrait $\frac{Y}{\Delta t}$, la dépense entendue comme flux $\frac{C}{\Delta t}$ et l'épargne entendue comme flux $\frac{I}{\Delta t}$, Δt étant la période de temps à laquelle se rapportent Y, C et I.

(2) Ou bien dans le cas où à Y et C on donne les significations, respectivement, de revenu total et de dépense totale dans une période (voir note

Maintenant, investissement et épargne ne sont pas une seule et même chose. En les faisant égaux par définition on commet une erreur de même nature que celle dont j'ai donné l'exemple, que l'on commettrait en définissant le bien-être national comme égal au rapport entre la taille du premier ministre et le poids du ministre des finances. *En fait les mots épargne et investissements ont déjà dans le langage économique courant chacun une signification acquise,* et ce sont des significations bien différentes (1). Keynes et ses disciples se sont livrés à des acrobaties pour justifier leur définition erronée. Mais la réalité va contre eux. Soutenir l'égalité entre investissement et épargne revient à soutenir, par exemple, l'égalité entre un investissement en actions et la thésaurisation d'une égale somme dans un bas de laine, ou bien du point de vue réel, l'égalité entre la construction d'une usine destinée à produire de nouveaux produits et l'accumulation dans les magasins de produits finis pour une égale valeur.

Mais même si l'on néglige cette question préjudicielle de substance — qui, en rigueur, ne rentre pas dans le cadre du présent article, purement méthodologique, mais qui est une question économique fondamentale et à laquelle on ne peut pas ne pas faire allusion — il subsiste toujours l'ambiguïté entre l'investissement entendu comme *flux* (ou comme accroissement dans le cas de la note) et l'investissement entendu comme *quantité* de biens investis existant à un instant donné. En fait, le mot investissement a ces deux significations, et, certes, la seconde signification si elle n'est pas plus fréquente que la première l'est au moins tout autant.

Dans des phrases comme les suivantes, par exemple : « le 31 décembre 1956 les investissements de telle entreprise s'élevaient à x millions de lires » ou bien « les investissements américains à l'étranger atteignent actuellement y millions de dollars », etc. ; le terme est certainement entendu au second sens. Et le moindre étudiant peut constater que les phrases données en exemple sont très courantes dans les écrits et les discours économiques. Pour ce second sens du terme « investissement » l'équation **(30)** évidemment n'est valide en aucun cas. Voici donc

précédente), s'il est entendu comme « accroissement d'investissements dans une période », et identifié avec l'accroissement d'épargne. Le raisonnement du texte reste valable même dans ce cas.

(1) En vérité, s'ils signifient la même chose, pourquoi deux mots différents ?

— même sur le seul plan méthodologique — la possibilité de confusion et d'erreur du fait que le mot « investissement » et le symbole qui le représente peut signifier indifféremment deux grandeurs de nature différente (1).

Il faut donc distinguer entre investissement comme flux et investissement comme quantité accumulée. Ils devront être figurés par des symboles différents, et l'un aura les dimensions d'un flux, l'autre les dimensions d'une quantité. En représentant le flux d'investissement par I_f et l'investissement entendu comme quantité par I_q et en nous bornant au sens monétaire, on obtient les équations respectives dimensionnelles :

$$I_f = \frac{M}{t} \tag{31}$$

$$I_q = M \tag{32}$$

4.10. Conclusion.

Ici nous pouvons arrêter nos exemples. J'ajouterai que je n'ai pas entendu écrire rien de définitif avec eux, mais j'ai seulement voulu indiquer une voie qui, si on la suivait, serait féconde en résultats. Et, si on me le permet, je voudrais exhorter les économètres à prendre à cœur le problème et à en faire par exemple l'objet d'un de leur prochain congrès. Une rigoureuse définition dimensionnelle des grandeurs économiques, au sens d'un système cohérent de mesures internationalement connues et acceptées de tous serait indubitablement d'un immense avantage pour le progrès de la science économique.

Traduit de l'Italien par
Madeleine Apchie.

Pietro MANES.
Rome, juillet 1957.

(1) En outre le terme « investissement » s'étend aujourd'hui aussi bien aux biens physiques qu'à leur valeur, il désigne aussi bien une usine qu'un édifice public : c'est-à-dire des réalités diamétralement opposées. C'est en vérité l'un des mots les plus employés, et toutefois les moins clairs de la terminologie économique. Qui pourra jamais mesurer le dommage fait à la science économique, et, ce qui est pire, à la société humaine, par l'indétermination du sens de ce mot ?

LES TAUX DE CHANGE FLEXIBLES DANS LE CADRE DU MARCHÉ COMMUN

On sait désormais que la complémentarité des économies nationales n'est pas un facteur favorable à leur rapprochement. L'inégalité effective qui se dissimule sous des aspects « complémentaires » bloque, en fait, le développement beaucoup plus qu'il ne le favorise. On pensera ici à la difficulté éprouvée par les nations productrices de matières premières dans leur effort de croissance. On pourra évoquer un exemple qui nous est plus proche et plus familier : celui de l'unification de l'Italie du Nord et de l'Italie du Sud. Les mécanismes de compensation classiques auraient dû permettre un développement conjoint des deux régions italiennes. Il n'en fut rien. Les hommes suivirent les capitaux qui, eux-mêmes, allaient aux capitaux. L'inégalité alla en s'accroissant et vint bientôt compromettre l'essor de l'ensemble (1). On prit alors simultanément conscience des avantages d'une intégration économique de nations ayant atteint des stades de développement comparables. L'expérience du Benelux pouvait paraître instructive. Les Pays-Bas avaient développé leurs activités industrielles ; la Belgique ses activités agricoles : ceux qui craignaient les conséquences d'une spécialisation contraire et cumulative se trouvaient ainsi confondus. Les avantages attendus d'une « division horizontale »(2) des échanges ont été trop souvent indiqués pour qu'il soit besoin d'insister : élargissement des marchés, économies d'échelle et de dimension et surtout, suppression de la rigidité des structures née d'un protectionnisme durable dont les manifestations ne sont pas toujours inspirées

(1) Les difficultés rencontrées par les promoteurs du Plan Vanoni pour pallier cette inégalité cumulative, sont indiquées avec clarté dans le récent ouvrage de G. Fua, *Reddito Nazionale e politica economica*, Chapitre 13, p. 248-256. L'analyse la plus élémentaire de ces disparités régionales de croissance oblige à tenir compte désormais des « économies externes » qui, seules, permettent d'expliquer la concentration des hommes et des biens capitaux dans des espaces économiques déterminés. On se référera ici aux nombreux apports de M. François Perroux, notamment à *L'Europe sans Rivages*, Paris, 1954, P. U. F.

(2) J. Weiller, *Problèmes d'Economie internationale*, P. U. F., 1954, tome 1, p. 28.

par des considérations de pur intérêt collectif. L'institution d'un « Marché Commun » correspond, à n'en point douter, à ces espérances. Mais y répondra-t-elle ? On ne saurait avoir pour but d'envisager l'ensemble des éléments qui participent au jugement que l'on doit porter sur l'avenir de la Communauté Européenne (3). On se propose seulement d'examiner ici dans quelle mesure les institutions monétaires prévues par le Traité de Rome, ou celles qu'on pourrait encore leur adjoindre, sont aptes à assurer le succès de l'entreprise, en permettant à chaque pays d'assurer l'équilibre de la balance des paiements sans mettre en péril l'esprit et l'existence même du Traité de Rome.



LES DANGERS DE LA POLITIQUE ACTUELLE

On empruntera à Nurkse (4), en la transformant légèrement, une définition de l'équilibre de la balance des paiements. La notion d'équilibre appelle celle de période. Celle-ci sera suffisamment longue pour que les difficultés actuelles de certains pays — notamment la France — ne puissent masquer les problèmes véritables du Marché Commun : l'évolution des structures de production et des courants d'échange. Cet équilibre sous-entend le plein emploi des hommes. Il implique la suppression des contrôles restrictifs aux échanges prévue par le Traité de Rome. Il se manifeste par le maintien des réserves de change au niveau atteint actuellement (5). Il existe plusieurs méthodes de réalisation de l'équilibre des balances extérieures des économies appartenant à une Union Douanière ou à une zone de libre-échange. J. Meade (6) en a récemment indiqué les cinq principales : Une première méthode est celle dite « de la liquidité » ; chaque pays membre se voit confier une certaine réserve de change dont il peut user plus ou moins librement selon les

(3) Consultez notamment « Le Marché Commun et ses problèmes », R. E. P., n° 1, janv.-févr. 1958 et le numéro de la *Revue Economique* de mars 1958 consacré à « L'intégration européenne.

(4) Nurkse, « Conditions of international monetary equilibrium » in *Essays en International Finance* 1945 reproduit dans les Readings of International Trade, p. 1-38.

(5) Dans le cas de la France, on doit même admettre l'augmentation de ces réserves comme une condition de l'équilibre.

(6) J. Meade : « The Balance-of-Payments Problems of a European Free-Trade Area » *The Economic Journal*, Septembre 1957, « The Case for Variable Exchange Rates », *The Three Banks Review*, Septembre 1955.

accords internes qui lient les différentes nations participantes à la zone. Une seconde méthode est celle du *Gold Exchange Standard* qui n'est qu'une variante de la première. Une troisième est celle de l'intégration monétaire totale ; les Etats perdent leurs droits régaliens et les abandonnent à une Centrale Monétaire qui doit assurer à la fois l'équilibre monétaire interne et externe de la zone. Cette solution est peu compatible avec des institutions aussi lâches que des zones de libre-échange. Il n'est pas d'exemple que des nations aient ainsi fait abandon de leur souveraineté au profit d'une institution monétaire commune. Deux autres méthodes demeurent ; celle du contrôle direct, où chaque nation conserve toutes ses prérogatives monétaires et où la coordination des politiques monétaires propres à chaque pays est soumise au « bon vouloir » des banques centrales ou des pouvoirs politiques. Il reste enfin pour chaque pays la possibilité d'adopter une politique de taux de change fluctuants. Toute l'ambiguïté qui se cache sous le concept d'intégration (7) se dissipe souvent aussitôt que sont définis, à l'intérieur d'une zone, les mécanismes ou institutions choisis pour opérer la coordination des politiques monétaires. *Les degrés d'intégration économique se mesurent souvent aux types de ces coordinations.*

Ainsi, certains ont pu marquer leur étonnement en constatant le désajustement existant entre les mesures d'intégration économique prises par le Traité et l'extrême faiblesse des mesures de coordination des politiques monétaires des pays membres de la Communauté Européenne. Le but proclamé de la Communauté est bien de parvenir à un plus grand degré d'intégration économique des six pays membres. Elle se préoccupe cependant fort peu de la possibilité de réaliser dans l'avenir les transferts monétaires impliqués par les mesures de libération des mouvements des biens, des hommes et des capitaux. La question de savoir quels doivent être les taux de change entre les cinq monnaies en présence n'est pas même abordée. On aurait tort cependant de présenter les aspects monétaires du Marché Commun sous cet angle négatif. En fait, des mécanismes de transfert ont été prévus ; on a certes abandonné immédiatement la solution qui

(7) Le concept d'intégration voit croître son indétermination avec la fréquence de son emploi. Voir à ce sujet les remarques de M. J. Weiller, « Chances d'une zone de coopération internationale », *Revue Economique*, mars 1958, p. 235 et ss. Voir aussi R. Triffin « Convertibilité monétaire et intégration économique en Europe occidentale », *Economie Appliquée*, oct.-déc. 1956.

eût consisté à prévoir l'établissement d'une monnaie commune. On ne s'est pas plus résigné à aborder franchement le problème des taux de change fluctuants. On a cependant précisé que les transferts devaient se faire par l'intermédiaire de [l'Union Européenne] des Paiements et que les six Etats devaient se concerter pour que, à tout moment, les transferts autorisés par le Traité puissent être effectivement réalisés. C'est par là même reconnaître la possibilité d'un déséquilibre des balances des paiements qui ne puisse pas être surmonté par les deux seuls moyens de rééquilibre dont dispose chaque pays : des réserves monétaires et des moyens de politique économique et monétaire internes.

Le Traité a prévu dans ce cas un certain nombre de remèdes particuliers destinés à corriger les déséquilibres extérieurs qui pourraient se révéler persistants. Ces remèdes sont au nombre de trois : le Concours Mutuel, les clauses de sauvegarde, le Comité Monétaire. Le « Concours Mutuel » n'a reçu aucune définition précise. Le Traité se borne à en donner des exemples. Ainsi les pays qui ne seraient pas en difficulté accélèreraient leur désarmement contingentaire et tarifaire pour permettre aux pays en difficulté de développer plus rapidement ses exportations vers ses partenaires. Dans le même esprit, il est prévu que, si un pays est obligé de restaurer quelques mesures restrictives pour faire face à un déséquilibre durable, ses partenaires pourraient rétablir eux-aussi ces mesures à l'égard des pays tiers, quelle que soit la situation de leur balance des paiements (8).

L'institution de ce Concours Mutuel a pour but d'éviter que les pays ne fassent directement appel aux clauses de sauvegarde. Ces clauses consistent à admettre qu'un pays puisse, dans certaines conditions, rétablir des restrictions aux échanges ou des droits de douane pour pallier le déséquilibre de la balance (9). On doit cependant noter, qu'en dehors des dispositions particulières de la procédure d'urgence, c'est à la Commission Européenne elle-même et non au pays, comme c'est le cas pour l'O. E. C. E., qu'il appartient de décider des clauses de sauvegarde à faire jouer.

Le Traité ne s'est pas limité à une action curative. Il a tenté d'organiser une coordination des politiques économiques qui

(8) On sait que des controverses se sont élevées, au sujet de cette clause entre les experts de la Communauté et ceux du G. A. T. T. Ces derniers estimaient que ce genre de clause était absolument contraire à l'esprit de la Charte de la Havane.

(9) R. Courtin, « L'échelonnement des mesures de libération et les clauses de sauvegarde », *Revue d'Economie Politique*, janv. 1958, p. 291-310.

puisse prévenir des déséquilibres durables des balances des paiements. Cette action préventive tient en deux « principes » et une institution. Chaque Etat membre s'engage à prendre toutes les mesures internes nécessaires à l'équilibre de sa balance. Il s'engage, en second lieu, à subordonner sa politique de change à l'intérêt général de la Communauté. Une coordination plus effective doit s'opérer sous l'égide d'un « Comité Monétaire ». Celui-ci, organe purement consultatif n'a pas de grands pouvoirs, juridiquement du moins. Il est seulement chargé d'examiner périodiquement la situation économique et monétaire des six pays membres. On doit solliciter son avis lorsque les clauses de sauvegarde sont invoquées. Il interviendra lors de la libération des mouvements de capitaux.

Le compromis qui se cache sous chaque Traité international a déterminé le degré de coordination des politiques monétaires dans un sens négatif. On peut, à cet égard, faire preuve d'optimisme et supposer que les mouvements des liquidités à l'intérieur de l'U. E. P. ou que l'appel exceptionnel à des clauses de sauvegarde permettront, dans l'avenir, de pallier tous les déséquilibres extérieurs. On peut aussi penser que le « Comité Monétaire » saura, par la force des événements ou par l'habileté, l'indépendance et le prestige des hommes qui le composeront, exercer un pouvoir de fait bien supérieur à son pouvoir juridique. Mais on a quelques raisons de souligner la faiblesse de l'autorité toujours nécessaire pour harmoniser des politiques monétaires qui n'ont aucune raison d'être compatibles. On peut craindre alors que les dispositions relatives à la libération des échanges ne puissent être appliquées faute de n'être pas allé plus loin dans la voie de l'intégration monétaire. Trois ordres d'idées pourraient justifier ce pessimisme : la nature des déséquilibres extérieurs, son aggravation probable avec l'entrée en vigueur du Traité, le rôle de la spéculation.

Il est toujours commode de distinguer les déséquilibres de conjoncture des déséquilibres de structure ou de croissance (10). Les premiers seraient dus exclusivement à des mouvements divergents de prix, à l'exigence des transferts ou au jeu diffé-

(10) Voir notamment : M. Byé, *Cours de Relations Economiques Internationales* 1954-1955, p. 219 et ss ; Kindleberger, *International Economics*, 1953, Homewood Illinois, 4e Partie, Chapitres 23 et 24 ; « L'assymétrie de la Balance des Paiements », *Revue Economique*, mars 1954.

rencié des flux de revenu dans leur interdépendance internationale. Les seconds auraient pour origine la modification des flux commerciaux, dans leur composition et leur distribution, entraînée par tout processus de croissance. A cet égard, les déséquilibres des balances des paiements qui suivirent la seconde guerre mondiale ne pouvaient pas être assimilés facilement à ceux que le monde avait connus avant et même après la première guerre mondiale. La reconstruction des pays européens ne pouvait pas s'opérer sans déséquilibre prospectif des balances des paiements. Les autorités du F. M. I. (11) soulignaient alors qu'un taux de change d'équilibre était impensable. On pouvait seulement fixer un taux de change qui permette les exportations. Aucun ne pouvait être suffisant pour limiter les importations. Celles-ci étaient d'un besoin tellement urgent qu'on ne pouvait envisager l'existence d'un taux de change qui assure à la fois un niveau satisfaisant d'emploi et l'équivalence des flux non compensatoires. Revenus à une situation moins exceptionnelle et après que les transferts américains eussent disparu, il n'en reste pas moins évident que les déséquilibres extérieurs ont leur cause dans des situations de prix *et* dans des faits de croissance (12). Des taux et des modes de croissance différents suivant les nations font à la longue sentir leur incompatibilité, par le seul intermédiaire du solde des balances des paiements. On voit alors poindre l'assymétrie qui se dissimule sous le concept de déséquilibre extérieur. Les nations sont peu sensibles à un excédent de leurs balances. Ce phénomène ne met pas en péril la poursuite de leur croissance. Tout au plus fait-il naître des tensions inflationnistes que l'on peut toujours combattre. Au contraire, l'existence d'un déficit met en jeu toute une politique de développement et vient mettre en cause le taux et le mode de croissance désirés. *On peut alors se demander si un système de taux de change rigides, ne tend pas, à long terme, à aggraver les déséquilibres de croissance en incitant chaque nation à se soustraire à la confrontation internationale et à résoudre ses problèmes à court terme par l'instauration*

(11) C. Gutt, « The practical problem of exchange rates », *International Monetary Fund*, 13 févr. 1948.

(12) F. Perroux, « Les formes de la concurrence dans le marché commun », R. E. P., janv. 1958, p. 375. L'explication de la persistance d'un déséquilibre extérieur par la disparité et l'incompatibilité des taux de croissance est au centre même des développements analytiques propres à ce que Haberler appelle « la théorie Hicks. Williams. Balogh » : Haberler, « Some aspects of convertibility », *Economia Internazionale* », févr. 1955, p. 10.

des contrôles restrictifs, contraires à l'aspect même du Traité de Rome.

Les « règles du jeu » du système actuel de la rigidité du taux de change sont, en effet, fort différentes de celles de l'étalon-or. Les nations refusent la baisse des prix internes ainsi que la chute de l'emploi. La rigidité des coûts internes s'opposerait d'ailleurs à un désir de ce genre. La compatibilité entre taux de croissance et équilibre extérieur ne peut plus être assurée directement par les variations des prix et du niveau d'activité interne (13). Les reproches que l'on fait adresser au régime actuel, sont encore plus grands si l'on considère le peu d'empressement avec lequel la variation des taux de change sont acceptées pour résoudre cette incompatibilité. Ainsi, « sous le régime de l'étalon-or la variable stratégique est constituée par le rapport coût/prix intérieur. En régime de taux de change variable c'est le taux de change. Avec le système actuel les deux variables anciennes (les revenus, les prix et les coûts internes d'une part, les taux de change d'autre part, doivent rester stables, de telle façon qu'il n'y a plus de moyens par lesquels en courte et en moyenne période l'équilibre extérieur puisse être atteint » (14). *Chaque pays refuse non plus la déflation mais la récession* et épuise ses réserves avant de s'y résoudre. Il ne consent pas plus à modifier la parité de son change et s'accroche souvent à un taux qui l'empêche de réaliser son équilibre et provoque le déséquilibre des autres nations. *La seule solution qui reste alors réside évidemment dans une politique de contrôle restrictif. Mais apparaît alors l'incompatibilité foncière entre la liberté des échanges et des taux de change rigides — hormis le cas de l'étalon-or* (15). Pour n'avoir pas abordé franchement ce problème, les rédacteurs du Traité de Rome ont fait preuve d'un optimisme, à bien des égards coupable, et d'autant moins compréhensible que, à court et moyen terme, tout laisse à penser que le déséquilibre des balances des paiements de certains pays doit aller s'accroissant.

(13) Le changement des types d'ajustement est bien indiqué par Harrod, « Convertibility Problems », *Economia Internazionale*, févr. 1955, p. 20 et ss. Le fameux choix qui se présentait aux britanniques au XIXe siècle entre l' « industry » et le « Sterling » est toujours actuel. Il prend cependant l'aspect plus direct du choix entre « le taux de croissance » et la « balance », et ne pourrait plus se résoudre pratiquement par la déflation interne. Voir Henderson, « The function of Exchange Rates », *Oxford Economic Papers*, janv. 1949.

(14) Scammel, *International Monetary Policy*, Mac Millan, Londres, 1957, p. 99 et ss.

(15) Higonnet, *Le Monde*, 29-30 sept. 1957.

Les avantages généralement attendus du Marché Commun — disont sommairement le « rajeunissement » des structures de production — impliquent l'accroissement des déséquilibres extérieurs actuels. Même si l'on suppose que la mise en application des dispositions du Traité ne modifieront pas les positions respectives de chaque pays-membre et du reste du monde, l'augmentation des échanges entre les six pays s'inscrira dans l'évolution des soldes des balances des paiements de chaque nation. Certes l'augmentation *totale* des importations des six pays sera égale à l'augmentation *totale* des exportations de ces six pays. Mais en sera-t-il de même pour les exportations et importations *propres* à chaque pays ? Il est difficile de le penser. Une analyse par secteurs serait nécessaire. On peut cependant admettre, en première analyse, que les pays les plus traditionnellement protectionnistes seront au début plus importateurs qu'exportateurs. A cette condition d'ailleurs est subordonné l'avantage de l'intégration économique. La France et l'Italie risquent fort de voir s'aggraver leur déficit, l'Allemagne et l'Union Belgo-Luxembourgois de voir s'accroître leur excédent. Cette disparité initiale peut être amplifiée par le jeu du multiplicateur du commerce extérieur et par celui de l'accélérateur interne. Les phénomènes d'accélération prendront naissance dans les besoins d'investissements croissants des industries d'exportations dont la production augmente. L'effet induit sur la balance dépend en premier lieu de la mesure dans laquelle ces nouveaux biens d'investissements pourront être produits sur le territoire ou importés. Il dépendra, en second lieu, du niveau d'emploi interne préexistant à la mise en application du Traité (16). L'aggravation de certains déséquilibres — celui de la France en particulier — rendrait alors inapplicables les principales clauses du Traité. Celles de sauvegardes seraient immédiatement invoquées et il est à craindre que l'existence même du Marché Commun ne soit alors compromise ; cette crainte est accentuée par la concurrence actuelle qu'exerce le projet d'une zone de libre-échange. Ce sont ces perspectives qui commandent dans une très large mesure les dispositions de la spéculation internationale.

Un des reproches les plus vifs que l'on peut adresser aux aspects monétaires actuels du Traité de Rome a trait à l'impu-

(16) A. Mahr, « International Economic Integration and Prosperity », *Economia Internazionale*, févr. 1955.

nité dont jouissent les mouvements spéculatifs. *Lorsque les taux de change sont rigides, la spéculation peut opérer sans crainte de perte.* Aussitôt que des bruits de dévaluation surgissent, ou que la situation même d'un pays rend probable cette hypothèse, l'arbitrage entre devises suspectes et autres devises a lieu d'autant plus facilement et de façon importante que le taux de change reste stable et que l'hypothèse d'une réévaluation est hautement improbable. La détention des devises « fortes » durent alors aussi longtemps que la dévaluation de la devise faible n'a pas eu lieu, à moins que les autorités monétaires ne puissent convaincre les opérateurs des places financières que la dévaluation ne se fera pas (17). En tout état de cause, la conviction est très longue à imposer ; La position à la baisse du sterling, sous toutes ses formes, atteint toujours 2 à 3 milliards de dollars (18), et ce, en dépit de l'action continue des autorités monétaires britanniques. Pour en revenir au Marché Commun, on aperçoit tout le poids d'une spéculation qui continue à s'exercer à la hausse du mark — bien que l'éventualité d'une réévaluation unilatérale du mark soit à notre avis exclue — et à la baisse du franc. Celle-ci subsiste, en dépit de tous les raisonnements tendant à prouver que la parité actuelle du franc correspond à la réalité. En raison de l'attraction du mark, la pression à la baisse du franc se fera sentir longtemps encore, *d'autant plus aisément que la position a la vente, au comptant comme à terme, ne comporte aucun risque.* Il n'est pas hasardeux d'affirmer que cette inégalité initiale dans la tenue financière du mark et du franc ne peut manquer d'orienter les discussions économiques internationales : elles seront centrées une fois encore sur les taux de change et sur la politique du change. Admettre le principe que la politique du change devra être faite dans l'intérêt commun ne résoud pas le problème et laisse complètement inchangées les dispositions de la spéculation. Le postulat des devoirs réciproques des débiteurs et des créanciers ne pourra manquer d'être mis à l'épreuve (19). La rigidité des taux de change n'est peut-être pas l'organisation la plus capable d'inciter les deux parties à la coopération.

Ainsi, les aspects monétaires actuels du Traité apparaissent décevants : l'intégration économique n'est pas telle que soient

(17) Scammel, *op. cit.*, p. 98-99.
(18) *The Statist.*, 26 oct. 1957.
(19) *The Economist.*, 17 août 1957.

résolues « ex ante » les incompatibilités entre niveau relatif des prix, taux et mode de croissance respectifs des six pays membres. Celles-ci iront donc s'inscrire et se concrétiser dans le déséquilibre des balances des paiements. Certes, chaque nation doit corriger ce déséquilibre. Elle en a même le devoir. Mais les moyens dont elle dispose, sont, dans le cas le plus général, au nombre de trois : la flexibilité des prix et du niveau d'activité interne, la variation du taux de change, la politique de contrôle restrictif. *L'organisation actuelle du Marché Commun, la stabilité des changes avec jeu des flux non compensatoires, la rigidité généralisé des coûts, la hantise du plein emploi, contraindront les nations à faire usage d'une politique de contrôle restrictif, contraire à l'esprit du Traité.* Si les déséquilibres s'accentuent lors des premières phases transitoires, sous l'influence directe de la mise en application du Traité ou sous une autre influence interne (troubles sociaux ou politiques), ce n'est plus l'esprit mais l'existence même de la Communauté qui risque fort d'être compromise. *En fait, il y a presque contradiction entre les aspects monétaires et les buts proclamés du Traité.*

Il apparaît qu'une politique de taux de change flottants ou flexibes serait infiniment plus conforme à l'esprit même des objectifs de la Communauté Européenne. Les ajustements des balances extérieures par la flexibilité des prix internes paraissent, en effet, devoir être exclus dans l'état actuel des structures de production internes et des objectifs des politiques nationales. L'ajustement par les variations des changes apparaît, au contraire, possible. Mais serait-il utile ? La réponse à cette question varie suivant les auteurs et les groupes sociaux (20). L'idée même de la flexibilité des changes évoque pour certains la nostalgie des ajustements rapides qui furent ceux que les variations du change à l'intérieur des points d'or réalisaient en régime d'étalon-or. Ceux-ci sont alors enclins à négliger les changements survenus dans les données même des échanges internationaux (21). Pour d'autres, l'impuissance des dévaluations à résoudre les déséquilibres extérieurs de l'entre-deux guerres reste présente à l'esprit.

(20) Les syndicats ouvriers ne se sont pas prononcés, du moins à notre connaissance, sur ce problème. Le Centre National du Patronat Français semble favorable à l'adoption d'un système de taux de change flexibles. On peut penser que celui-ci est, en effet, nécessaire à cette « vérité monétaire » que souhaitent ce Centre.

(21) Notamment le refus de réaliser les ajustements par la baisse des prix internes ou la chute de l'emploi.

En outre, des variations du taux de change ne sauraient, à l'heure actuelle, porter remède aux déséquilibres de croissance. Des opinions aussi contradictoires portent généralement en elles les éléments d'une synthèse. On voudrait analyser ici, de façon plus précise, quel pourrait être le rôle d'un système de changes flexibles dans le cadre du Marché Commun.

LES CONDITIONS D'EFFICACITÉ D'UN SYSTÈME DE TAUX DE CHANGE FLEXIBLES

Les effets d'une modification du change peuvent être analysés aussi bien en termes d'effets prix que d'effets revenus. Les conclusions de l'analyse en termes d'effets de prix sont désormais bien connues. Rappelons-les brièvement : le « fardeau des réadaptations » porte entièrement sur la balance commerciale (22). Soit une balance extérieure en déséquilibre ; la dépréciation du change qui suit provoque hausse des exportations et la baisse des importations en volume. La plupart des auteurs considèrent, en outre, que la dépréciation du change provoque la détérioration des termes de l'échange (23). Le jeu des spécialisations permet de supposer que l'accroissement en volume des exportations tend à réduire davantage leurs prix, évalué en monnaie étrangère, que la chute des importations ne tend à réduire les leurs. La plupart des classique (Taussig...) supposent cependant que la chute des termes de l'échange ne suffit point à annuler les effets favorables des variations quantitatives des flux commerciaux. La modification des échelles des prix relatifs propres à chaque nation entraînée par la dépréciation du change suffit à restaurer l'équilibre extérieur. Les « théorèmes » des élasticités critiques (24) ont précisé depuis à quelles conditions exactes le rééquilibre avait effectivement lieu.

L'analyse en termes d'effets revenus est poursuivie par la plu-

(22) J. Weiller, « Difficultés monétaires et relations économiques internationales », *Bulletin d'information et de Documentation de la Banque Nationale de Belgique*, mars 1958, p. 2.

(23) La littérature sur ce point est considérable. On indiquera seulement : G. Marcy, « Variations de Change et Termes de l'échange dans la théorie économique contemporaine », *Revue d'Economie Politique*, mars-7 oct. 1956 ; Metzler, « The Theory of international trade » in *Surveys of contemporary economics*, p. 210-255 ; M. Byé, *Cours de Doctorat* 1954-1955, p. 105 et ss. ; E. V. Morgan, « The Theory of flexible exchange rates », *American Economic Review*, juin 1955, p. 279 et ss.

(24) Moret, *L'échange international* », Marcel Rivière, Paris, 1957, p. 124 et ss. Byé, *op. cit.*, p. 75 et ss.

part des auteurs post-keynésiens. Celle-ci permet de préciser les mérites de l'ajustement de change en période de sous-emplci. La hausse des exportations induite par la dépréciation du change induit à son tour une augmentation du revenu national qui lui est plus que proportionnelle (25). Si l'on tient compte des réactions du reste du monde, le rééquilibre de la balance extérieure est censé avoir lieu à un niveau plus élevé de l'emploi.

S. Alexander a présenté récemment une analyse qui permet de traiter simultanément de ces deux effets (26). Son « modèle », que l'on adoptera ici, est conçu en *termes réels.* Il pose l'identité suivante : Solde de la balance extérieure = Revenu national — (consommation + investissement) ou B = Y — A. On exprime ainsi que, dans le cas d'un déficit de la balance, la consommation et l'investissement interne sont plus élevés que le revenu ou produit territorial. La dépréciation du change ne fait sentir tous ses principaux effets sur la balance qu'après épuisement des trois actions suivantes : 1) La dépréciation du change agit d'abord directement sur le revenu national. En cas de sous-emploi, par exemple, la hausse de Y suit la dépréciation du change. 2) Les variations de Y provoquent à leur tour des variations induites de A. La consommation ou l'investissement interne varient avec le revenu. 3) La dépréciation du change agit directement sur la consommation et l'investissement interne, par exemple par la hausse des prix internes qui suit la dépréciation du change. *Ainsi, on peut utiliser l'identité de l'auteur (B = Y — A) en énonçant que le solde de la balance extérieure ne peut être amélioré que par l'augmentation de Y sans augmentation parallèle de A, ou par la baisse de A sans chute parallèle de Y.*

Les effets d'une dépréciation du change ne sauraient donc être envisagés sans hypothèse préalable relative à l'élasticité de la production intérieure. Cette élasticité sera d'autant plus grande que les capacités de production inutilisées en hommes et en capitaux seront élevées. Ainsi, en *période de sous-emploi,* l'effet

(25) On retrouve ici l'influence du multiplicateur du commerce extérieur. Ce multiplicateur emprunte d'ailleurs des visages et des évaluations fort différentes suivant les hypothèses faites au sujet de la réaction des flux internes. Il diffère, en particulier, selon que l'on introduit ou non le jeu des effets d'accélération. Machlup, *International Trade and the national income multiplies*, et Marsch, *World Trade and investment* 1951.

(26) S. S. Alexander, « Effects of a devaluation on a trade balance », *Staff. Papers*, avril 1952. On appellera « demande interne » ce que l'auteur nomme « absorption », c'est-à-dire la somme de la consommation et de l'investissement interne.

direct produit par la dépréciation du change sur le revenu national est le plus souvent favorable à l'amélioration de la balance. De plus, cet effet est rarement compensé par une augmentation de la demande interne (A). En sous-emploi, *l'accroissement du revenu né de la modification du change ne se transforme pas aussitôt en une hausse de la consommation et de l'investissement interne.* La hausse des prix et des salaires ne suit pas immédiatement la dépréciation du change. Les entrepreneurs préfèrent souvent abaisser leurs marges de profit pour maintenir leur prix. Ainsi, l'accroissement de la production pourra être consacré à l'augmentation des exportations et ainsi corriger le déséquilibre initial de la balance. Il n'en serait autrement, hors le cas d'effet prix pervers, que si la demande interne s'accroissait brusquement sous l'effet d'une propension à consommer ou d'une incitation à investir particulièrement croissante (27).

On s'attachera à étudier plus précisément les effets d'une dépréciation du change en période DE PLEIN EMPLOI. On a, en effet, refusé d'envisager une possibilité du sous-emploi durable dans les pays-membres de la Communauté. Les déséquilibres des balances extérieures sont, dans les six pays, le fait d'une économie de haute conjoncture. On doit insister aussitôt sur la différence des processus de rééquilibre des balances en cas de sous-emploi et en cas de plein emploi. En sous-emploi, le rééquilibre a lieu en grande partie par la CRÉATION DE FLUX NOUVEAUX (28). Lorsque le plein emploi est atteint, le rééquilibre ne peut avoir lieu que PAR DÉTOURNEMENT DE FLUX. *Le revenu national ne pouvant augmenter, la balance ne s'améliore que si des ressources précédemment utilisées à la satisfaction de la demande interne (A) sont détournées vers la satisfaction des besoins externes (exportations).* On retrouve ici les conditions de l'optimisme classique. Ceux-ci supposaient que la modification des prix relatifs provoquait la réduction de la demande interne en décourageant les importations et en accroissant l'exportation. Si l'on décompose le phénomène et si l'on réintroduit ici l'influence des mouvements de

(27) On a indiqué ici brièvement les ajustements qui s'opèrent en période de sous-emploi. Pour un traitement exhaustif de la question, outre l'article cité de Alexander, voir M. Byé, *op. cit.*, p. 164 et ss. ; F. Machlup, « The analysis of dévaluation », A. E. R., juin 1955 ; W. L. Smith, « Effects of exchange rate adjustments and Living Standards. » A. E. R. déc. 1954.

(28) Cette dichotomie nous a été indiquée par M. Byé. Elle doit faire l'objet d'un article, à paraître dans la Revue *Economie Appliquée*, de M. Johnson.

capitaux, on peut énoncer que la dépréciation du change favorise l'amélioration de la balance à une triple condition.

1° *Il est nécessaire que la dépréciation du change soit suivie par la chute de la demande interne* ($C + I$) *en termes réels.*

2° *Il est nécessaire que cette chute de la demande interne soit utilisée à accroître effectivement les exportations.*

Il s'agit alors d'un véritable détournement de flux qui répond à la double nécessité d'être effectué par le pays en déficit et reçu par le reste du monde.

3° *Les mouvements de capitaux ne doivent pas annuler les mouvements favorables, s'ils existent, des flux commerciaux.*

On examinera successivement les conditions théoriques et les probabilités concrètes de ces trois exigences.

1° La chute de la demande interne

En situation de plein emploi, la diminution de la demande externe est problématique. Elle risque fort de ne pas avoir lieu aussi spontanément que feignaient de le croire les « optimistes des élasticités ». La hausse des prix internes suit généralement la dépréciation du change. On connaît depuis « Monnaie, Prix et Change » (29) l'ensemble des facteurs qui expliquent cette association de l'inflation et de la dévaluation. Certains sont purement mécaniques : l'incorporation de la hausse des produits importés dans le prix des produits finals, la hausse des salaires localisée, au début, dans les industries d'exportations dont la production augmente. Certains le sont moins ; la propagation de la tension inflationniste localisée dans le secteur du « Commerce extérieur » (30) se fait par des nombreux canaux. Elle est favorisée par des clauses d'indexation de salaires de branche à branche. Elle est d'autant plus rapide que des opérations de caractère spéculatifs viennent se joindre au mouvement de hausse et l'accentuer. Celles-ci sont d'autant plus nombreuses que le pays dont le change se déprécie est « sensibilisé » à la fois à la dévaluation et à l'inflation. Même si les autorités économiques désirent main-

(29) A. Aftalion, *Monnaie, Prix et change*, Sirey, 1950, voir notamment le titre 4, p. 489 et ss.

(30) Sur la localisation des tensions inflationnistes et leur propagation, voir notamment le numéro spécial d'Etudes et Conjonctures consacré à l'inflation et les deux articles dus à M. Gabillard, « Recherche des tensions originelles et du mécanisme de propagation », mai-juin 1951. *Etudes et Conjonctures.*

tenir certains prix internes stables, le mouvement n'en est pas enrayé pour autant, mais simplement ralenti. La hausse des subventions publiques exercent alors par le canal d'un budget en déficit, ou en moindre excédent, un effet inflationniste appréciable, bien que plus diffus et moins rapide.

Cet effet inflationniste peut avoir, quant à la chute de la demande interne, des effets contradictoires. Il n'est pas suffisant, en lui-même, pour affirmer l'impossibilité de cette chute. Celle-ci est envisagé *en termes réels* et l'on peut même penser que la hausse des prix internes concourt, en fait, à l'équilibre de la balance en diminuant la consommation et l'investissement internes en termes réels. Alexander envisage cette hypothèse dans un cadre plus général, distiguant les divers effets qui accentuent ou au contraire empêchent la diminution de la demande interne. *L'effet d'encaisse* tout d'abord : la hausse du prix réduit le pouvoir de transactions du fonds de roulement des entreprises. Dans la mesure où l'investissement est lié, à court terme, aux possibilités financières, il sera découragé. De plus, on peut assister à un glissement des encaisses de spéculation vers les encaisses de transactions. La hausse du taux de l'intérêt qui consacre ce transfert peut tendre aussi à réduire le flux d'investissement courant. *L'effet de la redistribution des revenus* ensuite : la dépréciation du change suivie de l'inflation modifie la répartition des revenus de trois façons différentes (31); quant aux proportions respectives des revenus fixes par rapport aux revenus indexés, des salaires par rapport aux profits, des revenus qui échoient au gouvernement par rapport aux recettes des particuliers. Les effets de ces redistributions sont certainement allés décroissant depuis une vingtaine d'années. Durant le XIX[e] siècle la plasticité des salaires était, en fait, l'élément majeur du rééquilibre de la balance après la dépréciation du change. Durant l'entre-deux guerres la baisse des revenus fixes en fut à son tour l'agent essentiel. L'indexation quasi généralisé des revenus que l'on connaît aujourd'hui permet de négliger ces effets à moyen terme. Cependant, la baisse provisoire du salaire réel qui suit actuellement tout déficit grave des balances des paiements assure en grande partie la baisse de la demande interne nécessaire au rééquilibre. L'effet sur la balance sera d'autant plus favorable que cette chute des salaires est

(31) Machlup, article cité, p. 265 et ss.

durable. Le décalage varie d'ailleurs suivant les pays (32). Dans ce cas, l'effet final de la dépréciation du change sur le rééquilibre de la balance dépend de l'utilisation faite des profits supplémentaires. S'ils sont investis, l'investissement supplémentaire compense exactement la chute de la consommation consécutive à la baisse des salaires réels. La demande interne ne diminue que si l'investissement n'augmente pas. *Un effet « d'illusion monétaire »* peut concourir à la chute de la demande interne, dans la mesure où les consommateurs, insensibles à l'augmentation de leurs revenus, maintiennent leurs dépenses à un niveau constant en dépit de l'inflation. *Un « effet d'anticipations »*, enfin, tel que l'évolution de la consommation et de l'investissement dépendent des élasticités des anticipations. Les deux variables croîtront d'autant plus que celles-ci seront élevées. Le comportement des agents économiques face à la dépréciation du change détermine en partie l'évolution de la demande interne.

Mais quels que soient ces comportements, et le jeu de ces quatre effets, *on peut cependant énoncer que la diminution de la demande interne en termes réels aura lieu chaque fois que les revenus monétaires restent constants ou augmentent moins en pourcentage que l'indice des prix*. On peut donc affirmer que les chances de réussite de la dépréciation du change sont liées à *l'élasticité de l'offre de monnaie*. On ne peut rien dire, écrit Machlup, au sujet des effets d'une dépréciation du change si « l'on ne fait pas de spécifications précises relatives à l'offre de monnaie et de crédit et à la politique du gouvernement » (33). L'élasticité de l'offre de monnaie commande les chances d'une diminution de la demande interne en termes réels. Cette élasticité doit être faible. Une première complémentarité des moyens d'une politique monétaire apparaît alors : celle d'un système de changes flexibles et d'une politique monétaire interne qui *peut* être anti-inflationniste lorsque cela se révèle nécessaire. Disons simplement qu'un système de changes flexibles est impensable dans le cadre de la politique keynésienne de «cheap money policy », qui implique l'élasticité infinie de l'offre de monnaie au taux d'intérêt courant. A ce titre, cette politique du change apparaît actuellement possible

(32) Voir notamment, T. Koopmans, « The Dynamics of inflation », *Review of Economics and Statistics*, mai 1942 ; J. Ducsenberry, « The Mechanics of inflation », *Review of Economics and Statistics*, mai 1950 ; et F. D. Holzman, « Income Determination in open inflation », *Review of Economics and Statistics*, mai 1950.

(33) Machlup, art. cité, p. 274.

depuis que les nécessités d'un retour à l'orthodoxie monétaire se sont imposées. Flexibilité des changes et politiques monétaires inspirées par des mobiles anti-inflationnistes sont dès l'abord parfaitement compatibles.

Les exigences tenant à la faiblesse de l'élasticité de l'offre de monnaie demandent au moins deux précisions. La première a trait aux relations existantes entre les autorités politiques et les autorités monétaires. Machlup distingue avec lucidité l'élasticité économique et l'élasticité politique de l'offre de monnaie. Cela revient implicitement à affirmer qu'un système de taux de change flexibles exige une politique monétaire interne qui soit, sinon complètement isolée, du moins indépendante des exigences politiques. L'indépendance de la Banque Centrale à l'égard du gouvernement ou leur identité de vues face aux exigences techniques des mouvements du change paraissent à cette fin indispensables (34). La Banque Centrale ne saurait évidemment attendre un effet favorable d'une restriction de crédit si, au même instant, le déficit budgétaire pouvait augmenter. Notre pays ne paraît pas avoir, pour l'instant, une répartition des pouvoirs qui garantisse le meilleur fonctionnement d'un système de changes flexibles. L'Allemagne ou la Belgique sont, à cet égard, favorisées.

Une seconde précision est nécessaire à la spécification du concept de l'élasticité de « offre de monnaie ».

L'élasticité de l'offre de monnaie ne dépend pas seulement de la politique suivie par les autorités monétaires : Banque Centrale et Trésor. Elle dépend aussi de la situation des liquidités au moment de la dépréciation du change. Les autorités monétaires peuvent évidemment restreindre la quantité des *nouveaux* moyens de paiement mis en circulation. Mais elles restent impuissantes à décider de l'affectation et de la disposition des moyens de paiements déjà existants. On met en effet de plus en plus en doute la possibilité pour les autorités monétaires de détenir le

(34) L'analyse proposée récemment par M. E. James, « Efficacité de l'action de autorités monétaires », *Revue Economique*, juill. 1957, trouverait ici sa pleine justification. Un système de changes flexibles rend nécessaire une certaine coordination sinon une certaine hiérarchie entre la banque centrale, les banques de second rang et le Trésor public. Si l'on use du schéma indiqué par M. James qui consiste à envisager le « jeu monétaire » comme la confrontation des désirs et des actions de trois « pôles » : celui des autorités monétaires, celui des producteurs et celui des consommateurs, il apparaît avec évidence que la flexibilité du change présuppose que les autorités monétaires puissent contraindre les deux autres joueurs. La « Souveraineté » (?) du producteur et du consommateur est, en fait, incompatible avec une telle politique. Voir E. James, art. cité, p. 580.

contrôle direct et total de la masse monétaire dès les premiers symptômes d'un mouvement inflationniste. La disposition de la masse des liquidités déjà détenues par les agents économiques échappe grandement à leurs décisions. *Le contrôle de la masse monétaire par les Banques centrales sera d'autant plus facile que ces liquidités sont peu importantes, ou que celles-ci ne seront pas affectées à l'acquisition de biens réels.* L'affirmation d'une correspondance dynamique entre le volume des liquidités et le niveau de l'activité interne, nécessaire à la réalisation de l'équilibre monétaire amène à l'idée de *liquidité normale.* Par référence à celle-ci on distingue des situations atypiques de liquidités (35) : la sous-liquidité est le signe d'une inflation passée où les prix ont augmenté plus que la production. La surliquidité celle d'une inflation contenue, d'un déséquilibre organisé au sens où l'entend Galbraith, c'est-à-dire où les prix ont crû moins que la production.

Le contrôle de la masse monétaire sera d'autant plus difficile et aléatoire que prévalent des situations de surliquidités. Dans ce cas, l'autonomie des particuliers à l'égard des autorités monétaires limite la portée même des mesures qui restreignent l'offre des nouveaux moyens de paiement. En situation de sous-liquidités, au contraire, cette autonomie est faible et la Banque Centrale est assurée de la direction appropriée de la masse monétaire. *La flexibilité du change paraît pouvoir conduire au rééquilibre de la balance d'autant mieux que le contrôle interne de la masse monétaire est possible, donc que prévalent des situations de sous-liquidités.*

Il apparaît alors nécessaire de relier cette notion de sur-liquidités ou de sous-liquidités aux comportements prévisibles des particuliers face à une dépréciation du change. La sous-liquidité est l'indice le plus sûr d'une inflation passée. La sur-liquidité, au contraire, celui d'une inflation contenue. Les situations de liquidités portent en elles le caractère spéculatif prévisible des comportements des particuliers face à une modification du change. Dans les pays sensibilisés à l'inflation, en situation de sous-liquidité, les particuliers accroissent leurs achats de biens réels ou réajustent immédiatement leurs revenus monétaires dès que les prix commencent à augmenter. L'illusion monétaire dont

(35) J. L. Vauzanges, « Liquidités et inflation », à paraître dans la *Revue Economique.*

parle Alexander ne joue pas, bien au contraire. Les anticipations sont toujours orientées à la hausse cumulative des prix. On retrouve ici un des arguments avancés le plus souvent contre la restauration [d'un système de taux de change flexibles], dans des pays qui ont connu longtemps, à la fois l'inflation, et des taux de change fixes (36). Cet effet déstabilisant serait d'autant plus grand que les particuliers ne sont plus habitués à des taux de change flottants et qu'on assimile couramment dans le public — les deux termes étant souvent employés indifféremment — dévaluation et inflation. Cet argument ne semble pas dirimant. Il oblige cependant à considérer que l'action entreprise par les autorités monétaires doit être variable suivant les pays et les situations de liquidités, cette situation portant d'ailleurs en elle des impératifs contradictoires, puisque la sous-liquidité contient à la fois la spéculation potentielle élevée du particulier face à une modification du change et le pouvoir important des autorités monétaires relatif à la direction de l'offre totale de monnaie. *On peut cependant affirmer que la flexibilité du change ne peut avoir d'effet favorable sur la balance sans être assortie d'une politique monétaire interne dont les objectifs doivent tendre à la chute de la demande interne et dont les moyens doivent être adaptés aux situations de liquidités et aux comportements prévisibles des agents économiques.*

La politique monétaire interne ou, à défaut, les contrôles physiques, déterminent les possibilités du détournement de flux qui naissent de la baisse de la demande interne. L'histoire bien connue des vicissitudes du Mark Allemand après la seconde guerre mondiale illustre l'impossibilité de réduire l'absorption lorsque l'offre totale de monnaie est infiniment élastique et lorsque les anticipations des agents économiques sont cumulativement défavorables. Il n'y a point de flexibilité des changes possible sans politique monétaire qui ne lui soit complémentaire, et ce, d'autant plus que les tendances inflationnistes, si elles ne sont point immédiatement combattues, sont aggravées par une politique de taux de change flexibles (37).

On ne doit pas se faire d'illusion : dans notre pays en particulier, où le plein emploi est indissociable des pressions inflation-

(36) Harrod, « Convertibility Problems », *Economia Internazionale*, févr. 1955, p. 30.
(37) Ohlin, « Problèmes d'harmonisation et de coordination des politiques économiques et sociales », *Revue d'Economie Politique*, janv. 1958, p. 278.

nistes, l'efficacité d'une politique monétaire interne nécessaire à l'institution d'un franc flottant devrait être particulièrement forte. Cette condition ne serait suffisante que si, les autorités monétaires *pouvaient* précisément, pendant un certain temps, maintenir stables les revenus monétaires alors que les prix augmentent, ou maintenir un écart constant entre le taux d'accroissement de ces revenus et celui des prix. Admettre que ce pouvoir existe, suppose, bien entendu, l'autonomie de la Banque Centrale, mais aussi revient à considérer l'inflation comme un *phénomène purement conjoncturel*. La situation de l'économie française, son histoire monétaire incitent au contraire à rejeter cette hypothèse. Il est des inflations qui ont un caractère « structurel ».

⁂

L'inflation « structurelle » est au cœur du débat relatif à l'opportunité d'accepter à nouveau que la flexibilité du change concoure aux rééquilibres des balances des paiements. On a pu affirmer le caractère structurel d'une inflation en insistant sur certaines tendances durables à ce que la hausse des salaires nominaux soit plus élevée que celle de la productivité. *En termes plus généraux on peut définir l'inflation structurelle comme la hausse générale et cumulative des prix provoquée par la persistance durable d'un écart positif entre le taux d'accroissement des revenus monétaires et celui de la productivité* (38). Linflation structurelle naît de la permanence d'un écart inflationniste toujours renouvelé. Les causes de ce phénomène sont multiples. Certains auteurs ont pu interpréter l'inflation persistante que certains pays connaissent depuis près de vingt ans, non point comme la conséquence du plein emploi mais comme sa cause directe. L'inflation serait le moyen de réalisation rêvé d'un plein emploi durable (39). Mieux vaut présenter plus généralement le phéno-

(38) La productivité mesurée comme elle l'est habituellement dans les statistiques, c'est-à-dire, en imputant toutes les modifications de la production aux salaires. On ne peut se dissimuler l'imperfection analytique d'un tel procédé.

(39) Bronfenbrenner, « Some neglected implications of secular inflation » in *Post. Keynesian Economics*, Londres, Allen and Unwin, 1955, p. 35. Si l'on envisage le phénomène de l'inflation sur une période plus longue encore que ne le fait l'auteur, son adjectif de séculaire étant trompeur puisqu'il envisage presque exclusivement l'inflation propre aux 20 dernières années, on peut effectivement se demander si l'inflation n'est pas indispensable à la réalisation de la croissance. On pourrait alors distinguer ce que l'on pourrait appeler l'inflation Schumpeterienne de l'inflation que l'on pourrait appeler keynésienne. L'inflation Schumpeterienne est liée à une

mène de la hausse persistante de prix comme l'indice d'une incompatibilité entre les possibilités de réalisation et le désir d'un certain taux de croissance. Les possibilités d'épargne restent toujours inférieures aux investissements effectivement réalisés. L'inflation réalise alors leur égalité rétrospective. Ainsi en est-il des pays sous-développés où une épargne faible et de surcroît mal orientée vers des usages improductifs, se révèle toujours insuffisante à la réalisation d'un plan de développement jugée souhaitable, sinon réalisable dans la stabilité des prix. Ainsi en fut-il aussi des économies européennes en voie de reconstruction rapide, ou qui connaissent, comme notre pays, un renouveau durable du taux de la natalité qui suit une période longue de dénatalité. En tenant compte des échanges internationaux on retrouve aisément ici des déséquilibres séculaires de C. Kindleberger. Ceux-ci se manifestent quand le taux des prêts extérieurs est inférieur à la différence entre épargne d'investissement interne (cas des U.S.A.), ou quand le taux d'emprunt est inférieur à la différence entre investissement et épargne interne (cas des pays sous-développés et de certains pays Européens). Cette classification n'a rien d'absolu, mais elle contient l'essentiel d'une argumentation en vertu de laquelle certains pays tendent à tout moment à la déflation alors qu'en comparaison certains autres tendent à l'inflation (40).

Mais il est une autre interprétation de l'inflation structurelle ; celle-ci naît souvent de l'action directe des groupements d'intérêts. L'inflation « séculaire » de Bronfenbrenner possède alors une véritable fonction sociale, non suffisamment mise en valeur dans la littérature récente « celle d'une véritable méthode d'atténuation des conflits entre classes ou catégories sociales dans une économie de marché » (41). Elle permet à des groupements d'intérêts, tels les syndicats ou groupements professionnels d'augmenter leurs revenus monétaires sans mettre directement en cause ceux d'autres catégories sociales. Les heurts véritables —

croissance qui s'opère au travers des fluctuations cycliques. L'essor se manifeste certes par l'inflation. Mais par un processus dialectique simpliste, on peut reconnaître que l'inflation est indispensable à l'essor lui-même. Cette inflation aurait caractérisé la croissance du XIXe siècle et des débuts du XXe siècle. L'inflation keynésienne, envisagée par Bronfenbrenner, est liée à une croissance de plein emploi, organisée en partie sur « comptes publics ». Elle caractérise notre période.

(40) Kindleberger, *International Economics*, p. 435 et ss ; « L'assymétrie de la balance des paiements », *Revue Economique*, mai 1954, p. 177.

(41) Bronfenbrenner, art. cité, p. 34. Sur l'inflation structurelle, voir aussi R. Barre, *Economie Politique*, tome 2, p. 433-434.

ceux qui ont pour objet l'attribution d'une fraction du revenu réel — ne mettent plus en présence deux catégories sociales antagonistes. Toutes deux se soumettent alors « à la hausse des prix » et assistent souvent unies à la soumission des détenteurs de revenus fixes. Les contrôles protectionnistes que connaît depuis longtemps notre pays ont été précisément utilisés pour maintenir ou augmenter le revenu monétaire de certaines catégories sociales, sans référence directe à leur productivité effective. On songera, pour ne citer qu'un exemple, au protectionnisme agricole, à l'isolement des marchés qui en est la conséquence la plus directe et qui rend possible le système des prix garantis. L'inflation structurelle n'a pas pour seule cause le protectionnisme. Mais celui-ci a bien contribué à l'existence de ces « rentes » qui témoignent d'une dissociation entre les revenus monétaires et la productivité effective.

Le caractère structurel de l'inflation limite évidemment la portée des mesures prises par les autorités monétaires et qui sont destinées à assurer la baisse de la demande interne lorsque le change se déprécie. Les règles du jeu ont bien varié depuis le XIXe siècle. Non seulement les prix ne peuvent être abaissés, mais encore il est quelquefois difficile d'empêcher leur augmentation lente mais constante. Un système de changes flexibles ne peut ignorer l'existence de ce phénomène. *La flexibilité du change ne reste insensible à l'inflation struturelle que dans la mesure où le degré de ce type d'inflation est identique dans les pays dont les devises sont soumises à la confrontation réciproque.* La coordination des politiques économiques doit pouvoir, dans le cas du Marché Commun, réaliser une « certaine » conformité de ces taux d'inflation, en agissant notamment sur les salaires. Mais dans le présent, la différence entre la situation de deux pays comme la France et l'Allemagne éclate. Nous avons laissé s'accumuler tous les éléments d'une tension inflationniste permanente. Le conflit des groupes sociaux est toujours latent. Les secteurs protégés nombreux, l'élasticité politique de l'offre de monnaie élevée. Outre-Rhin, on constate au contraire la relative cohésion des syndicats patronaux et ouvriers, la rigidité patiente de l'offre de monnaie aussi bien « politique » qu' « économique ». Cette disparité ne plaide pas directement contre l'instauration d'un système de change flexible. Mais l'analyse objective incite à affirmer que le franc flottant ne saurait vite être proposé comme

remède au déséquilibre extérieur sans que l'offre de monnaie ne soit maintenue, particulièrement rigide (42). Et c'est peut-être par ses exigences qu'un système de change flexible présente le plus d'attrait.

Ainsi, on peut tenir pour admis que la chute de la demande interne ne suit pas spontanément la dépréciation du change en situation de plein emploi. Les habitudes de consommation et les projets d'investissement n'accusent pas de chute automatique et corrélative à la modification du change. Bien au contraire, en période de plein emploi, la hausse des prix suit toujours la dépréciation du change. Cette hausse des prix peut et doit être utilisée pour réaliser la baisse de la demande interne en termes réels. Une politique interne est nécessaire à cette fin. La politique monétaire est généralement suffisante. L'ampleur des mesures anti-inflationnistes doit varier suivant les situations de liquidités et le comportement prévisible des agents économiques sensibilisés ou non à l'inflation. Une conformité de but doit être réalisée entre les autorités monétaires et les autorités publiques. Dans la mesure où l'inflation présente un caractère structurel, la politique monétaire peut n'être pas suffisante, surtout à moyen et long terme. Dans ce cas, le succès d'une politique de flexibilité des changes exige que des réformes de structure soient entreprises dans la stabilité monétaire.

2° Le détournement du flux

La dépréciation du change ne conduit au rééquilibre de la balance qu'à travers la chute de la demande interne. Celle-ci peut naître spontanément. Il est plus réaliste de penser qu'une politique monétaire interne ou que l'institution de contrôles directs seront souvent nécessaires pour restreindre la consommation ou l'investissement. Ces restrictions sont nécessaires mais non suffisantes au rééquilibre de la balance extérieure, à l'arrêt même de la dépréciation du change. Certes la diminution de la demande interne porte déjà en elle la chute des importations. Mais le rééquilibre de la balance ne saurait avoir lieu uniquement par la

(42) Cette rigidité globale n'est pas incompatible avec un contrôle sélectif du crédit, destiné à tempérer les rigueurs de la politique monétaire selon les branches industrielles et les firmes qui les composent. Sur le contrôle sélectif, M. Byé, Avis et Rapports au Conseil Economique, « Problèmes des échanges extérieurs », Séances des 26 et 27 novembre 1957.

baisse des importations. *Il faudrait pour cela que la chute de la demande interne se fasse sentir en totalité sur la demande d'importations,* autrement dit que le rapport des importations à la demande interne soit égal à 1. En fait, la baisse des importations n'assure le rééquilibre que pour partie. La dépréciation du change ne s'arrêtera et ne conduira au rééquilibre de la balance que si la baisse de la demande interne est suivie de l'augmentation des exportations, c'est-à-dire que si les ressources en facteurs utilisées jusqu'alors à la production de biens de consommation et d'investissement à usage interne sont consacrées à la production des biens effectivement exportés. *En situation de plein emploi, la réussite d'un ajustement de change suppose le détournement des flux d'une utilisation interne vers une destination externe.* Or, quelle que soit la vigueur de la politique monétaire qui limite la demande interne, on ne peut affirmer aussitôt que ce détournement de flux aura lieu. Les exportations notamment peuvent, à court terme, augmenter très faiblement en volume ou en valeur en dépit de l'incitation constituée par la « prime de change ». L'ampleur et l'effet prévisible du détournement de flux nous semblent dépendre principalement de trois facteurs d'importance croissante : *le maintien de la prime de change née de la dépréciation, la structure des exportations, le mode de croissance.*

1. Durant l'entre-deux-guerres, l'effet d'une dévaluation fut souvent annulé par d'autres dévaluations « dites de représailles », dont le but était de détruire la « prime de change » issue d'un ajustement initial des parités monétaires. On voit, à ce point de vue, la supériorité d'un système de changes flexibles comparé à celui des changes fixes où la modification des parités peut toujours être remise en question. La dépréciation du change qui naît sur un marché des devises suppose au contraire déjà résolues les intentions réciproques des autorités monétaires des deux nations. On doit cependant insister sur la nécessité de certaines « règles du jeu » pour que la prime de change née de la dépréciation puisse exercer son effet d'incitation au détournement des flux. La première demande que le pays dont le change s'apprécie ne pratique pas une politique de déflation systématique. Dans ce cas, en effet, la baisse des prix interne du pays dont la balance est favorable annule la prime de change qui joue en faveur du rééquilibre de la balance extérieure défavorable du pays voisin. Cette hypothèse est peu probable, du moins présentée sous cet

angle de la déflation. Par contre il est infiniment plus probable qu'un pays à taux de croissance tel que la stabilité monétaire ne soit pas mise en cause contraint les autres pays à ralentir leur croissance, dans la mesure où cette croissance implique l'inflation. On ne saurait s'en étonner ni même s'en formaliser. *C'est peut-être un des avantages les plus importants d'un système de changes flexibles que de rendre nécessaires des politiques de croissance qui ne supposent point l'inflation.* La seconde « règle du jeu » est plus subtile. Elle fait droit à la remarque de B. Ohlin en vertu de laquelle pour que le système des changes flexibles fonctionne bien, il apparaît nécessaire que « les pays qui ont une forte balance des paiements, laissent s'élever la valeur extérieure de leurs monnaies et qu'ils ne contrarient pas cette hausse par des achats massifs de devises étrangères » (43). Cette remarque appelle quelques précisions et gagne à être nuancée. Présentée sous cette forme, elle implique des exigences trop absolues. On doit distinguer, en effet, le cas où ces achats de devises correspondent à des mouvements de capitaux à court terme et ceux où ils correspondent à des mouvements de capitaux à long terme. Dans le premier cas, il est bien certain qu'il faut faire droit au jugement de l'auteur. Ces achats seraient d'autant plus préjudiciables au bon fonctionnement du système qu'ils annulent ou ne laissent pas jouer la prime de change qui serait nécessaire à l'équilibre à long terme des balances extérieures, et que la vente brusque des devises ainsi accumulées peut détruire toute la cohésion du système. Dans le second cas, il ne paraît pas que les achats de devises soient préjudiciables au fonctionnement d'un système de taux de change flexibles. Les mouvements de capitaux peuvent au contraire assurer l'équilibre conjoint de l'ensemble des balances extérieures des pays soumis aux impératifs de la flexibilité du change.

2. La prime de change constitue l'incitation au détournement des flux. Les effets finals de cette incitation dépendent essentiellement de la composition des exportations. Celle-ci reflète directement la possibilité du détournement qui doit s'opérer entre l'utilisation interne des ressources et leur affectation à l'exportation. *Ce transfert peut avoir lieu au niveau des produits, il peut ensuite avoir lieu au niveau des facteurs.* Dans le premier cas le transfert est *direct* : il dépend de la *mobilité économique des pro-*

(43) Ohlin, art. cité, p. 277.

duits, c'est-à-dire de la mesure dans laquelle les produits créés auparavant pour l'usage interne, sont demandés par les pays étrangers. Cette mobilité des produits dépend aussi bien des possibilités de l'offre nationale d'exportations que de l'élasticité des demandes étrangères d'importations des produits nationaux. Dans le second cas envisagé, le transfert est indirect ; il sous-entend un nouvel agencement des facteurs de production, préalable nécessaire à une production d'exportations. Ce transfert dépend de la mobilité *interne* des facteurs.

A court terme, le rééquilibre de la balance a lieu presque exclusivement sous l'influence de la mobilité internationale des produits. Ce rééquilibre sera d'autant plus rapide que la demande internationale pour les produits auparavant consommés ou investis à l'intérieur est intense et que le surcroît d'offre nationale d'exportations représente une faible part du commerce mondial. La composition des exportations actuelles de chaque nation permet de prévoir le « coefficient de réponse » en valeur et en volume des exportations. On peut, en effet, admettre les conclusions suivantes (44) : les exportations de denrées alimentaires et de matières premières sont exposées à des fluctuations des prix mondiaux qui annulent souvent les effets de la prime de change. Les produits de l'élevage, des industries alimentaires et de l'industrie textile sont difficiles à vendre compte tenu des mesures protectrices adoptées par la plupart des pays importateurs européens ou extra-européens. Au contraire, les débouchés qui s'offrent aux produits des industries mécaniques ou sidérurgiques sont en extension constante. L'industrialisation du « Tiers-Monde » limite la demande des exportations traditionnelles (textiles), mais accroît celle de biens d'équipement. En ce qui concerne les produits agricoles, les débouchés semblent infiniment plus rentables pour les produits céréaliers que pour les produits d'origine animale. L'effet de la prime de change sur le détournement de flux sera donc d'autant plus important que le pays dont le change se déprécie pourra exporter des biens d'équipements dont la demande internationale est intense et élastique au prix. La répartition des exportations françaises laisse à penser

(44) Etude sur la situation économique de l'Europe en 1954. Commission Economique des Nations Unies pour l'Europe, reproduit dans les *Problèmes Economiques*, nº 382. L'analyse de la composition des exportations britanniques a été entreprise par Nurkse, The relation between Home Investment and External Balance in the light of British Experience, 1945-1955, *The Review of Economics and Statistics*, mai 1956, p. 122.

que ce détournement de flux sera difficile. Comparée à celle du Royaume-Uni et de l'Allemagne, cette composition se présente ainsi :

Répartition des exportations en pourcentage des exportations totales 1953

	France	Allemagne	Royaume-Uni
Machines	10	28	22
Equipements et transports	5	10	14
Autres articles manufacturés	2	5	6
Acier	17	8	5
Produits chimiques	8	11	7
Textiles	10	5	13
Autres produits manufacturés	10	14	12
Total Produits manufacturés	62	81	79
Produits alimentaires	10	2	6
Combustibles et matières premières	28	17	15
Total	100	100	100

La différence entre le pourcentage cumulé des postes « machines » et « équipements et transports » dans les trois pays considérés est importante (15 % pour la France, 38 % pour l'Allemagne et 36 % pour le Royaume-Uni) et joue largement en notre défaveur lorsqu'on envisage la rapidité prévisible des ajustements de notre balance que l'on peut attendre de la flexibilité du franc. D'autres considérations qui montrent les limitations d'une incitation conçue exclusivement en termes de prix doivent être abordées ; en matière d'exportations agricoles, on peut penser précisément que le désajustement entre prix français et prix mondiaux constitue l'obstacle essentiel à l'échange international. Cet argument est peut-être vrai pour les céréales parce que les exportations françaises, même alors considérablement accrues, n'en continueraient pas moins à représenter une faible fraction seulement des exportations mondiales. Pour les produits animaux, la situation est tout à fait différente. Certes, si l'abaissement de l'écart des prix mondiaux provoquait un accroissement substantiel de la production interne, un surplus d'exportations assez considérable pourrait être dégagé. Mais cet excédent constituerait vraisemblablement une part appréciable du commerce mondial de l'élevage. Un abaissement du prix mondial viendrait alors limiter l'accroissement de nos exportations évaluées en monnaies étrangères. Au surplus, dans presque tous les pays

importateurs de produits animaux (Royaume-Uni ou Allemagne Occidentale), la tendance à long terme réside dans un accroissement de la production interne plus rapide que celui de la consommation. Simultanément, des mesures protectionnistes viennent réserver le marché intérieur à la production nationale. De plus, dans le cadre du Marché Commun, certains de nos partenaires, l'Allemagne Occidentale et les Pays-Bas, ont déjà insisté sur la préférence qu'ils accordaient aux importations agricoles d'origine extra-européenne (45).

La rapidité du rééquilibre de la balance des paiements dépend, à court terme, en grande partie de l'augmentation des exportations induites par la dépréciation du change. La hausse des exportations dépend principalement de la mobilité des produits nationaux dont la composition des exportations courantes donne un indice assez fidèle. Une nation sera d'autant plus sensible à l'action de la dépréciation du change que ses exportations comprennent habituellement des biens d'équipement dont la demande internationale est importante. La flexibilité du change aura d'autant moins d'influence que le pays exporte principalement des produits agricoles ou des matières premières. Il faut maintenant envisager les possibilités du transfert qui naissent de la mobilité des facteurs de production.

L'hypothèse classique d'une mobilité absolue des facteurs de production à l'intérieur des nations jointe à celle d'une immobilité totale de ces facteurs entre les nations impliquait bien des ajustements. Une mobilité totale des facteurs permet évidemment, pour peu qu'on fasse abstraction du temps, de conclure aux vertus d'équilibre de la plus petite fluctuation de change. On doit cependant reconnaître que cette mobilité est faible à court terme (1 à 2 ans). La mobilité des facteurs nécessaires à la production agricole est limitée par les exigences inhérentes à la longueur de la « période de production » (46). Pour les produits qui supposent des cultures arbustives (pommes, oranges, cacao, caoutchouc...), l'élasticité de l'offre est nulle avant que les plantations soient en état de produire (5 à 20 ans). Pour d'autres produits, la mobilité est beaucoup plus grande, bien que soumise à la loi des saisons. La corrélation entre les prix mondiaux et la superficie des champs cultivés en jute, alfa... est très élevée. Trop élevée, puisque l'on

(45) Fromont, « Les problèmes de l'Agriculture », R. E. P., janv. 1958, p. 193.
(46) Kindleberger, *op. cit.*, p. 136 et ss.

assiste alors aux phénomènes décrits par les théorèmes dits de « la toile d'araignée » : la chute du prix mondial vient restreindre la portée des efforts consentis pour modifier les types de production. La production agricole est peu sensible à une baisse des prix nationaux ou mondiaux (donc à une évaluation du change national). La difficulté de transfert de la main-d'œuvre agricole vers d'autres activités, du moins la longueur de ce transfert, rend aléatoire tout effet que l'on pourrait attendre d'une variation du change.

La mobilité des facteurs nécessaires à la production industrielle apparaît plus élevée. On doit tenir compte à la fois de la mobilité de la main-d'œuvre qui dépend de son degré de qualification, et de celle des moyens de production. La mobilité de ces deux éléments dépend en très grande partie de la localisation nationale des productions. Elle sera d'autant plus forte que plusieurs types de production seront concentrés dans une même région ou ville. Dans ce cas, un marché du travail étendu assure la mobilité de la main-d'œuvre. La mobilité des biens capitaux, d'un centre industriel complexe est toujours plus élevée du fait de l'existence permanente d'une certaine capacité de production inutilisée et des possibilités d'utilisation diverse des moyens de production.

En tout état de cause, la mobilité des facteurs de production apparaît très faible à court terme. Les producteurs nationaux n'envisageront pas de modifier leurs types de production avant que la dépréciation du change n'ait été durable. Le temps de production et de mise en œuvres des nouveaux moyens de production est trop élevé pour qu'on puisse attendre de larges effets de rééquilibre de la balance de la mobilité des facteurs. *Il ne faut cependant pas négliger complètement ces effets surtout lorsqu'il apparaît que le change est demeuré longtemps surévalué.* Le système des prix, certes, ne joue pas effectivement autant que l'analyse classique a pu le penser. Mais il serait exagéré d'affirmer qu'il ne joue pas du tout. Les effets que l'on peut attendre d'une modification du change sont de deux sortes : *un effet de substitution et un effet de réallocation des ressources* (47) qui jouent après que les variations du change aient modifié les plans de dépenses et de production des agents économiques. *La rapidité de cette modification doit être reliée étroitement au mode de croissance.*

(47) Machlup, art. cité, p. 267.

3. La rapidité et l'ampleur du détournement de flux induit par une modification du change dépendent d'un certain nombre de variables : mobilité des produits ou des facteurs dont on peut, bien entendu, tenir compte en les considérant au travers des élasticités et des propensions à importer ou à exporter. Mais ces propensions et ces élasticités contiennent en elles les caractéristiques essentielles des structures de production dans leur adéquation aux nécessités de l'échange international. Les élasticités ne sont pas des « données ». Elles se déterminent le plus souvent selon les modes de croissance choisis par les centres de décisions qui organisent — intentionnellement ou non — la croissance.

On ne veut point ici analyser tous les aspects qui définissent un mode de croissance particulier (48). On désire simplement faire apparaître clairement et donc schématiquement que les nations européennes, au lendemain de la seconde guerre, avaient le choix entre deux politiques de croissance de plein emploi. Elles pouvaient, et l'on pensera à l'identité $Y = C + I + E$, soit reconstruire en vue même des possibilités qu'allait offrir un essor prévisible du commerce extérieur, soit reconstruire en vue de la satisfaction antécédente et privilégiée des besoins internes. Certes le choix ne se pesait pas en ces termes. Mais cette dichotomie schématique, que l'aide américaine a d'ailleurs largement contribuée à créer, puisque la croissance fut alors possible dans la négligence relative des faits d'interdépendance entre nations (49), peut aider à comprendre les problèmes particuliers à chaque nation de l'Europe des Six dans leur effort de conciliation entre un taux de croissance désirée et l'état de leurs balances des paiements. On pense ici à l'opposition certes facile, mais cependant utile en première analyse, que l'on peut faire entre la politique de reconstruction française, toute orientée vers l'intérieur et celle des pays comme l'Allemagne Occidentale, la Belgique et les Pays-Bas orientée au contraire vers la nécessité même de l'échange international.

Ce choix initial opéré dès la fin de la guerre, a déterminé, de fait, à la fois la gravité des déséquilibres actuels et les moyens

(48) Le concept de « préférence de structure » de M. J. Weiller est à cet égard infiniment plus complet.

(49) On ne fait que relever ici une des conséquences de l'Aide Américaine et certainement pas la plus importante. Il ne saurait être question de porter, à partir de cette constatation, un jugement défavorable à l'égard de l'Aide Américaine. On peut remarquer, au surplus, que cette aide a précisément pu être utilisée à reconstituer dans certains pays une capacité d'exportation.

aptes à les résoudre. Reconstruire en privilégiant les productions destinées à la satisfaction de la demande externe implique la connaissance de cette demande, de ces goûts, de son évolution. Cela suppose aussi l'implantation de réseaux de vente, la possibilité de politique de différenciation du produit à l'échelon international. Mais une telle option n'a point seulement un aspect « réel » mais aussi son aspect monétaire : l'exportation a son propre effet inflationniste en termes réels, puisqu'elle soustrait des biens au marché national. Le succès d'une telle politique de reconstruire est alors subordonné à une politique monétaire d'inspiration déflationniste. Les revenus monétaires sont sans cesse, et par des moyens divers, maintenus à un niveau compatible avec la stabilité du prix. Celle-ci est d'ailleurs considérée comme une condition nécessaire de la réussite de toute cette politique de croissance.

Reconstruire en considérant exclusivement les possibilités du marché interne constitue une faute lourde. C'est, en fait, refuser de considérer les origines de l'échange international et de prévoir le moment où ses exigences limiteront la croissance. A ce titre, exporter ou construire un secteur d'exportations c'est investir. On retrouve ici un des préceptes keynésiens mais sous aspect tout différent, réel et non monétaire, à long terme et non à court terme. Cette faute est d'autant plus lourde qu'elle naît d'une option qui en aggrave cumulativement les conséquences. En effet, l'investissement n'est jamais guidé par des prévisions relatives au marché extérieur. Les entrepreneurs investissent seulement lorsque les possibilités du marché intérieur leur semblent suffisantes. L'exportation n'est même plus une spéculation (50). C'est une opération « accidentelle » qui surgit lorsque les produits destinés au marché intérieur sont, par hasard, en excédent et, par hasard, conformes aux goûts de la demande internationale. Au surplus, les importations deviennent indispensables à la poursuite de la croissance nationale et ne sont plus découragées par une hausse de leur prix que les profits attendus sur le marché national permettent de négliger. Cette option a aussi son aspect monétaire : la hausse des revenus est nécessaire à celle de la demande interne. *La politique de croissance orientée presque exclusivement vers la satisfaction des besoins internes sous-entend presque*

(50) G. de Carmoy, « L'adaptation de l'économie française au Marché Commun », R. E. P., janv. 1958, p. 166.

l'inflation. Elle s'en accommode en tous cas fort bien. Le déficit de la balance des paiements est alors utilisé à réprimer cette tendance inflationniste permanente. L'importation nette de biens réels étrangers vient satisfaire une demande interne en constante augmentation.

⁂

On se rend compte de la légèreté d'une politique négligente de l'économie internationale lorsque la croissance vient buter brusquement sur le déficit de la balance des paiements. On cherche alors des solutions de conciliation d'autant plus délicates que *l'inertie des postes de la balance des paiements a été véritablement organisée* : le détournement des flux a été rendu des plus aléatoires. On parle alors de réformes de structures (51) destinées précisément à redonner toute leur élasticité aux flux extérieurs. Mais il est de la nature même des réformes de structures d'être longues à mettre en œuvre et de supposer des incitations. La longueur de leur réalisation les rend inaptes à résoudre les problèmes urgents que posent des déséquilibres graves de la balance des paiements. Dans une telle hypothèse, qui est celle de notre pays actuellement, il n'y a pas de nombreux remèdes, mais un seul, susceptible d'être différencié dans son intensité et ses modalités : la baisse de la demande interne. La politique monétaire retrouve alors un aspect et un mobile qu'elle avait peut-être moins perdus que l'on ne supposait : elle assure le succès d'une politique de restriction de la demande interne. Dans une stabilité monétaire nécessaire à son action, la flexibilité du change peut et doit jouer alors le rôle d'une incitation à ces changements de structure que l'on évoquait tout à l'heure. Le système économique où nous vivons est, en dépit de ses transformations, un système à incitation prix. Il serait paradoxal d'exclure alors des incitations qui doivent transformer nos structures, précisément ces incitations en termes de prix. Ce serait aller à l'échec parce que ce

(51) En ce domaine aussi, une politique « sélective » doit être préconisée. On doit cependant attirer l'attention sur les conséquences monétaires prévisibles de ces réformes de structure. Celles-ci supposent, en fait, des investissements. En ce sens une politique de réforme de structure est incompatible, dans ses moyens même, avec une politique de rigueur monétaire nécessaire à la chute de la demande interne. On ne veut point par là mettre en doute, bien au contraire, la nécessité de ces réformes ; mais on doit cependant insister sur la nécessité de les inclure dans les objectifs de la politique monétaire.

serait nier le mobile essentiel des comportements économiques présents. Si la flexibilité du change nous apparaît comme limitée, dans les effets de rééquilibre de la balance que l'on doit en attendre présentement, par l'état de nos structures de production, il nous apparaît aussi qu'il serait vain de lui refuser de jouer un rôle dans l'adaptation que nous souhaitons. *De ses limites actuelles, une politique des taux de change flexibles tire sa raison d'être.* Encore faut-il préciser quels doivent être le champ d'action et les limites d'une telle politique. L'analyse des liaisons entre les mouvements de capitaux et la flexibilité du change aidera à préciser notre réponse.

3° La flexibilité du change et les mouvements de capitaux

La défiance que de nombreux auteurs éprouvent à l'égard d'une politique de taux de changes flexibles est inspirée, dans une large mesure, par les résultats souvent décevants, quelquefois catastrophiques (l'inflation allemande reste présente dans tous les esprits), enregistrés par ces politiques durant l'entre-deux guerres. On sait que des mouvements spéculatifs de capitaux à court terme provoquaient alors d'amples variations du change, qui pouvaient avoir des conséquences d'autant plus fâcheuses qu'elles n'étaient point justifiées, au départ, par des disparités de prix ou de taux de croissance. Au surplus, l'afflux et le reflux a-périodique de ces capitaux soumettaient les taux de change à des fluctuations erratiques qui pouvaient décourager l'investissement international et même les opérations sur marchandises. Les moyens de couverture des risques inhérents à chaque opération (notamment des achats à terme de devises combinés avec des ventes au comptant ou des achats au comptant suivis de ventes à terme) se faisaient rares et de plus en plus coûteux. La flexibilité du change accrut alors les risques des opérations du commerce international, disloqua, quelquefois sans raison, la structure des échanges extérieurs de certains pays, induisit même directement des mouvements d'hyperinflation comme ce fut le cas en Allemagne. Or, si la rigidité actuelle du change a supprimé les dangers des mouvements de ces capitaux en quête de sécurité et de profit très provisoire, elle ne les a point supprimés. Les tensions qui se manifestent à la baisse de la Livre depuis de longs mois, celles qui concourent à l'heure actuelle à l'accroissement

des réserves monétaires de l'Allemagne fédérale se font toujours sentir avec quelque force. On peut craindre à juste titre que ces capitaux aujourd'hui artificiellement assoupis, ne recommencent à s'échauffer aussitôt que les taux de change seront à nouveau flexibles. Ce risque ne doit pas être sous-estimé ; dans notre pays surtout où, en dépit de toutes les démonstrations que l'on peut tenter pour persuader les centres financiers internationaux de la « réalité » de la parité actuelle du franc, la spéculation à la baisse du franc est constante et tend même à s'accentuer dans toute la mesure de ses possibilités. Il faudrait un temps assez long pour renverser les dispositions de la spéculation internationale à l'égard de notre monnaie. La considération de ces capitaux à court terme incite à quelque prudence dans la mise en œuvre effective d'une politique de changes fluctuants. Elle amène à envisager, de façon plus précise, l'organisation concrète d'une telle politique.

1. On peut d'abord faire remarquer que les dispositions du Traité de Rome relatives aux mouvements des capitaux, notamment de ceux à court terme, sont relativement restrictives et limitent ainsi les possibilités de la spéculation à court terme — du moins en ce qui concerne les capitaux originaires des pays de la Communauté Européenne. En effet, le Traité reflète à la fois la méfiance générale à l'égard des capitaux à court terme et le désir de chaque pays membre de conserver à ses fins exclusives les possibilités de financement des investissements représentées par les capitaux à long terme. La prudence des négociateurs se marque en ce que l'objectif du Traité n'est pas un objectif de libération totale et immédiate comme pour les marchandises, mais un objectif de libération pour la fin de la période transitoire et seulement dans « la mesure nécessaire au bon fonctionnement du Traité ». C'est aux institutions qu'il appartiendra de définir ou de préciser cette « mesure nécessaire ». De toutes façons, la règle de l'unanimité étant admise pour les deux premières périodes (8 ans), chaque Etat reste totalement libre des mesures de libération qu'il estimerait compatibles avec le fonctionnement d'un système monétaire quelconque. Il pourrait donc exclure toute mesure de libération des capitaux à court terme.

Quant aux capitaux à long terme, la seule obligation existante a trait aux opérations de la Banque Européenne d'Investissements ainsi qu'aux transferts monétaires nécessaires à son finance-

ment (52). L'optique de la « Banque » ayant prévalu, au cours des travaux préparatoires, sur celle du « Fonds », on ne saurait s'attendre à de grandes perturbations de la part des mouvements de capitaux à long terme induits par cet organisme. Ces mouvements seront faibles. En toute hypothèse, il serait facile à cette Banque de les mettre en œuvre sans compromettre les chances de succès d'un système de taux de changes flexibles. A l'intérieur de la zone constituée par les six pays membres du Traité de Rome, chaque Banque Centrale pourrait s'opposer assez facilement aux conséquences de la spéculation qui prendrait surtout la forme d'une spéculation liée aux opérations commerciales, consistant à ne pas rapatrier les devises reçues en contrepartie des exportations ou à les rapatrier le moins rapidement possible.

2. Les mouvements spéculatifs prévisibles, notamment ceux qui joueraient à la baisse du franc et à la hausse du mark obligent, cependant, à préciser quelles limites assigner à la flexibilité du change. Mac Dougall dans un article de la Westminster Bank Review (53), expose son scepticisme à l'égard d'une politique de taux de change fluctuants en affirmant implicitement que son organisation pratique la rend inutile ou dangereuse. On peut envisager un système où la fluctuation du change soit purement théorique : des fonds de stabilisation nationaux « chevillent » les taux à un cours fixe et font jouer les liquidités en devises dont ils disposent pour atteindre ce but. Ainsi conçue, la flexibilité du change est effectivement une institution inutile. On peut envisager, tout au contraire, un système où aucune limite ne soit assignée aux fluctuations du change national. Mac Dougall pense avec beaucoup d'auteurs (54) que, dans un tel cadre, la spéculation serait telle que le système ne résisterait pas à sa pression. Haberler (55) fait justement remarquer que cela suppose que les anticipations des spéculateurs ne varient jamais et jouent pendant longtemps à

(52) La répartition du capital de la Banque est la suivante : La France souscrit 300 millions d'unités de comptes U. E. P. L'Allemagne 300 millions. L'Italie 240. La Belgique 86,5. Les Pays-Bas 71,5. Le Luxembourg 2. On sait que 25 % de ce capital seulement seront versés par les Etats Membres en 2 ans et demi.

(53) Mac Dougall. « Flexible exchange Rates », *Westminster Bank Review*, août 1954.

(54) Voir Hanod, article cité ; Jacobsson, « Problems of the return to convertibility », *Economie Internazionale*, févr. 1955 ; Goedhaert, « Conditions for Convertibility », *Economie Internazionale*, mai 1955 ; La position de certains experts européens (Holtrop, Erhard, Johan), apparaît dans « Aspects Monétaires du Marché Commun », *Perspectives*, 22 févr. 1958.

(55) Haberler, art. cité, p. 11.

la baisse ou à la hausse d'une devise. Cette hypothèse s'est trouvée évidemment confirmée par les faits, notamment par la dépréciation allemande des années 1924. On ne saurait l'ériger en règle générale. On retrouve ici, sur un autre plan, le rôle déterminant que joue l'élasticité de l'offre de monnaie. Si l'inflation est jugulée, et si les autorités monétaires font preuve de détermination dans une politique anti-inflationniste, on peut prévoir un retournement de la spéculation. La « confiance » se retrouve quelquefois plus vite qu'elle ne se perd. Quelle que soit la logique de pareille argumentation, on partagera cependant l'opinion de Harrod qui estime à sa juste valeur le danger que représente l'existence d'une mentalité sensibilisée à l'inflation. « Un taux de change flottant écrit-il, expose les monnaies qui ont été récemment admises au statut de la transférabilité à l'effet d'un manque de confiance qui produit une sous-évaluation et par là même une détérioration de la balance extérieure » (56). Le problème se pose en des termes différents lorsqu'on envisage la situation présente du franc. Le glissement du change se révélerait inéluctable et bénéfique s'il contribuait à l'adaptation des structures précédemment évoquée. Mais précisément, il apparaîtrait dangereux de ne pas assigner, du moins pendant une période transitoire, de limite à cette flexibilité. L'ampleur de cette limite devrait être supérieure à celle que prévoit le F.M.I., c'est-à-dire 1 %. Elle pourrait être fixée à 5 ou 10 %. Cette « flexibilité limitée » paraît pour l'instant, et à condition qu'elle soit instaurée en temps plus calmes, le meilleur moyen de rendre à l'ajustement du change une place qui lui revient (57). Cela suppose cependant que soient déterminés les organismes chargés de limiter la flexibilité et qu'on leur attribue les moyens de réaliser cet objectif.

3. Des fonds de stabilisation des changes nationaux paraissent à première vue, compte tenu des objectifs et de l'esprit du Traité, nécessaires. Quelle devrait être la fonction exacte de ces fonds de stabilisation ? Devraient-ils être actifs ou passifs ? Pourraient-ils, en d'autres termes, agir sur les cours de la devise nationale à l'intérieur même des limites assignées à la flexibilité ? La réponse doit être affirmative (58) pour plusieurs raisons. Il semble utile

(56) Harrod, art. cité, p. 30.

(57) La flexibilité du change pourrait alors posséder la vertu de découvrir les parités nécessaires à l'équilibre.

(58) J. Méade, *The Balance of Paiements*, chapitre 17, Londres 1951 ; M. Fried-

que l'action de ces organismes monétaires s'exerce en vue de supprimer des fluctuations de change trop violentes. Il semble indispensable que, même dans le cas où le cours d'une devise atteint la limite inférieure, le fonds de stabilisation puisse agir de façon à pénaliser la spéculation à la baisse de la devise. *C'est là, en effet, une des supériorités techniques d'un système de changes flexibles sur celui des changes rigides que de faire constamment courir un risque aux spéculateurs en permettant l'action directe d'un fonds de stabilisation.* Accessoirement, les profits nés de ces opérations peuvent accroître les réserves de change du fonds.

L'attribution de telles fonctions pose effectivement le problème des moyens propres à la réalisation de tels objectifs, c'est-à-dire celui des réserves. M. Dieterlen distingue à ce sujet les réserves nécessaires, les réserves apparentes et les réserves virtuelles (59). Les réserves nécessaires sont variables d'un pays à l'autre, selon « leur degré de dépendance à l'égard du commerce international » et les fluctuations saisonnières des exportations et des importations. Le pourcentage « idéal » que livre M. Dieterlen est égal à 38 % de la circulation billets. Les réserves apparentes sont celles inscrites au bilan de la Banque Centrale ou publiées dans les situations périodiques du Fonds de stabilisation. Il n'est d'ailleurs pas nécessaire que les réserves soient apparentes ; il est même peut-être utile qu'elles ne le soient pas, aussi longtemps qu'elles sont faibles. Du reste, les autorités financières de la « City » ont montré tous les avantages que l'on pouvait retirer du secret dont les opérations du Fonds peuvent être entourées. Les réserves virtuelles correspondent aux ressources en devises ou en or détenues plus ou moins clandestinement par des nationaux. Doit-on les mobiliser avant d'admettre la flexibilité de la monnaie nationale ? Certains ont pu le proposer. Tout récemment encore la mobilisation de l'or détenu (60) par les particuliers a été pré-

man « The Case for Flexille Exchanges Rates » in *Essays in Positive Economics*, Chicago 1953.

(59) Dieterlen, « A propos de la convertibilité : le conflit des données et des interprétations », *Economie Internazionale*, mai 1955, p. 268. Nous remercions M. Dieterlen de l'amabilité avec laquelle il a bien voulu nous fournir aussitôt la bibliographie nécessaire à la rédaction de cet article.

(60) M. Gaël Fain l'a proposé dans un numéro récent du journal *Le Monde*. L'hebdomadaire financier *Aux Ecoutes de la Finance* reprend ce projet dans son numéro du vendredi 30 mai 1958 en indiquant que le gouvernement actuel pourrait réussir un tel emprunt (p. 6). On persiste à rester sceptique.

conisée dans un but voisin. Ce serait là, croyons-nous, une erreur à ne pas commettre. D'abord parce qu'il est vraisemblable qu'un tel projet serait — quelles que soient les modalités — voué à l'échec ; ensuite et surtout parce qu'il serait d'un effet psychologique pour le moins défavorable.

La flexibilité limitée du change n'en suppose pas moins que les réserves nécessaires à son fonctionnement existent et soient mises à la disposition des divers fonds de stabilisation nationaux. Cette condition est levée dans la mesure où les divers fonds de stabilisation coordonnent leurs politiques respectives. Cette coordination est d'ailleurs indispensable. Son absence permettrait à un fonds de stabilisation de détruire par des « contre-opérations » tous les efforts entrepris par les autorités monétaires de la nation voisine. On retrouve, en dernière analyse, la nécessité d'une véritable coordination des politiques monétaires des pays de la Communauté. Le système des changes fluctuants serait d'autant plus assuré de succès que son fonctionnement serait laissé à la charge d'un organisme monétaire européen, conscient de son rôle et animé d'un véritable esprit communautaire.

« Je pense, écrivait en 1955 P. Jacobson (61), que « les nations s'intégreront de plus en plus, comme elles le firent en 1930 quand se déterminaient les relations entre le bloc-or et le bloc-sterling ». Le système du taux de change flexible est tout empreint de cette pensée en termes de régions ou de blocs de pays. Une nation européenne ne peut plus envisager de laisser la valeur de sa monnaie fluctuer par rapport à toutes les autres. Ainsi, les pays de la petite Europe devraient-ils logiquement être conduits à opter entre deux systèmes. Le premier est celui où leurs monnaies restent stables entre elles mais peuvent varier à l'unisson par rapport à celles des autres blocs (zone dollar ou zone sterling). Cette solution permet effectivement de ne pas négliger « le fait que dans quelques pays, spécialement dans ceux qui ont eu récemment des expériences malheureuses avec l'inflation et des dévaluations manquées, la confiance en la monnaie serait ébranlée si le taux de change variait par rapport à toutes les autres monnaies, alors que rien de ce genre ne saurait survenir si le pays était membre d'une zone monétaire plus grande

(61) Jacobsson, art. cité, p. 48. On a traduit, un peu librement, « will mostly move in groups » par « s'intégreront de plus en plus ».

et que les monnaies des pays constituant ce bloc fluctuaient à l'unisson » (62).

Le second est celui où une Centrale Monétaire (63) assurera la flexibilité réciproque des changes des six pays membres et, en même temps, l'équilibre de la balance de la Communauté à l'égard du reste du monde. Cette seconde solution implique certes, des abandons de souveraineté mais elle aurait l'immense avantage d'obliger notre pays à une discipline économique que l'on doute fort lui voir, un jour, observer volontairement. Se soumettre n'est pas toujours se démettre.

***

L'opposition qui se manifeste entre partisans et adversaires d'un retour à un système de changes flexibles est la conséquence d'une dissociation injustifiée que l'on opère entre un mode d'intervention destiné à la correction du déséquilibre extérieur et tous les autres moyens dont disposent les autorités économiques. En fait, les corrections ont eu lieu, les équilibres ont été péniblement atteints, par la conjonction de diverses mesures de politique interne et de politique externe. Il ne s'agit pas dans notre esprit d'opposition mais de préférence à accorder à l'importance de telle ou telle mesure. On ne saurait décider brusquement d'abolir tous les contrôles ; mais la question se pose cependant de savoir si l'on doit procéder *plutôt* par la voie des contrôles directs *que* par voie d'ajustement de change, *plutôt* par des mesures de politique monétaire interne *que* par des mesures d'ordre externe. Ces mesures, d'ordre interne et externe sont elles-mêmes à la fois substituables et complémentaires dans la recherche d'un équilibre de la balance des paiements combiné à un taux et un mode de croissance désirée. Il s'agit, en réalité, étant donné la situation particulière à chaque pays, l'état de ses réserves et de ses contrôles, la composition de la balance des paiements, la structure de la production nationale, de savoir quels ensembles de modes d'intervention rassembler et quelle importance relative leur attribuer.

(62) Haberler, *op. cit.*, p. 6.

(63) On est ainsi ramené aux propositions de M. F. Perroux déjà contenues dans « L'Europe sans Rivages » et réitérées dans son article cité de la *Revue d'Economie Politique*. Celui-ci écrivait, en effet, à propos d'une politique de taux de changes flexibles : « Acceptable, une telle politique ne peut l'être qu'après élimination des pressions inflationnistes et sous la surveillance d'une Centrale Monétaire Européenne, dotée de moyens efficaces d'arbitrage », p. 376-377.

A ceux qui affirment que la flexibilité du change ne saurait être un remède au déséquilibre extérieur de la France, on doit demander quelques précisions. S'ils supposent l'abolition de toutes les mesures restrictives existantes, raison leur sera volontiers donnée. En de pareils termes, le problème ne mérite même pas d'être abordé. Le franc flottant, laissé au libre jeu de tous les courants, ne flotterait pas longtemps. Et il serait paradoxal qu'il en fut autrement. On perd vite le goût de l'effort nécessaire à l'émersion.

A ceux qui subordonnent un retour à la flexibilité des changes aux conditions suivantes : « équilibre financier et monétaire de chaque pays, niveau semblable des coûts et des prix de pays à pays, abondance des réserves de chaque pays, désir communautaire de toutes les nations » (64), on peut adresser deux réponses. On peut faire observer, comme M. Dieterlen, qu'il est désormais « patent que les pays qui n'ont pas libéré n'ont pas réformé et qu'ils n'ont pas libéré pour n'avoir point à réformer » (65). On peut surtout répondre que les problèmes résolus ne présentent pas grand intérêt.

Dans le cas de la France, et dans le cadre du Marché Commun, un retour à la flexibilité des changes se justifie pour deux raisons ; l'organisation actuelle des institutions monétaires de la Communauté Européenne est contraire à l'esprit même du Traité. L'intégration économique qui y est prévue a peu de chances de se réaliser si, précisément, on n'adopte pas un système de changes flexibles qui oblige à la réalisation d'une coordination des politiques monétaires. La situation actuelle de notre pays témoigne de l'impossibilité de reculer les limites que les exigences d'une dépendance internationale assigne à un mode de croissance. Les réformes de structure dont on invoque l'urgence seront plus difficiles à réaliser qu'on ne le croit. Elles mettent en jeu tout un système de préférence dont rend compte le mode de croissance, à moyen et finalité essentiellement internes, que l'on a adopté aux lendemains de la seconde guerre mondiale. Par ses exigences techniques, le système des taux de change flexible peut nous inciter à effectuer librement les sacrifices que nous serons de toutes façons obligés à consentir. La transformation de nos structures de production, leur orientation vers la satisfaction de la demande inter-

(64) Jacobsson, art. cité.
(65) Dieterlen, art. cité, p. 262.

nationale ne se fera pas à l'abri du taux de change actuel qui est lui-même un moyen, sinon d'option (66), du moins de conservation de nos types de production et genre d'activités.

De plus, par la coopération explicite des politiques nationales qu'il réclame, un tel système peut introduire quelque tempérance dans la confrontation des intérêts particuliers qui détermineront en définitive le degré de réussite du Marché Commun. Aux intérêts de la Communauté il peut substituer la communauté des intérêts.

A. COTTA.

(66) Byé, « Taux de change et options sur les structures », *Economie appliquée* oct.-déc. 1953.

NOTES ET MEMORANDA

I. — TEMPS — RISQUE — LIQUIDITÉ

Encore à propos de la théorie de l'intérêt

— Note sur l'article de Daniel Villey — J. DAYRE.

— Réponse aux observations de J. Dayre — D. VILLEY.

L'autodidacte ressent une émotion d'une qualité rare lorsqu'il lui advient de découvrir, dans le témoignage d'un maître, l'objet constant de ses soucis et de ses recherches.

Cette bienfaisante surprise, je l'ai éprouvée en prenant connaissance, dans une livraison récente de cette revue (1), de l'article publié par Daniel Villey sur ce sujet classique, et pourtant éternellement jeune : la genèse de l'intérêt.

Dépréciation du futur ou préférence pour la liquidité ? Devant cette interrogation, présente depuis Keynes à l'esprit de tous les économistes, je me demandais souvent : faut-il donc nous laisser enfermer dans ce dilemne sommaire, opter nécessairement entre ses deux termes ? N'est-il pas, dans les débats entre les écoles rivales, de fausses oppositions, des dialogues de sourds ?

En d'autres termes, les thèses de Boehm-Bawerk et de Keynes sont-elles vraiment incompatibles ? Ne peut-on pas, en approfondissant les concepts de l'épargne et du prêt, trouver entre ces deux explications, en apparence opposées, un lien de correspondance et, — qui sait, — d'unité profonde ?

J'en étais à ce point de réflexion lorsque la lecture de l'article de D. V. me révéla une préoccupation voisine de celle qui, depuis longtemps, m'obsédait. Qu'il me soit donc permis d'exposer dans une brève étude le fruit de mes méditations sur ce problème.



La vision de D. V. est ingénieuse, nuancée et riche. Peut-être, à mon gré, trop riche. La préférence pour la liquidité et la préférence pour le présent y sont présentées comme deux motivations qui se juxtaposent et se complètent, selon les dosages variables, dans le plan de chaque épargnant. Mais ces deux préférences ne se fondent pas. L'intérêt, dans la théorie de D. V., remplit deux fonctions distinctes et additives, comme s'il lui fallait vaincre *successivement* ces deux répu-

(1) Numéro de novembre 1957.

gnances du détenteur de capital : la répugnance à perdre la liquidité, la répugnance à différer la consommation.

Or, je pense qu'il nous est permis de faire un pas de plus vers la recherche de l'unité, un pas audacieux, mais non téméraire. Voici donc mon propos.

Il me semble que les deux préférences, pour la liquidité et pour le présent, n'ont pas à se compléter. Car elles constituent, non point deux choses distinctes, mais seulement deux aspects d'une seule et même chose.

Réfléchissons à ceci : la liquidité est avant tout une liberté de choix. Une liberté qui s'exerce simultanément sur deux registres : celui des biens et celui du temps.

N'insistons pas sur le registre des biens. Si j'ai 100 000 francs d'encaisse, il est clair que je peux tout aussi bien les employer à acheter un réfrigérateur ménager, une provision de foie gras et de vins fins ou tous autres produits d'égale valeur. Mais l'autre registre des choix, celui du temps, intéresse plus directement notre propos. Quand je dispose de 100 000 francs en argent liquide, j'ai la faculté de les dépenser à mon gré, ou aujourd'hui, ou l'an prochain, ou dans dix ans. Supposons une autre situation : j'ai avancé la somme à un ami sûr et solvable qui me la remboursera sans intérêt dans dix ans. En perdant la liquidité, j'ai laissé échapper cette gamme étendue de possibilités de choix à toutes les échéances qui séparent le présent du terme du contrat. Nous voyons ainsi plus clairement la fonction de l'intérêt : compenser une privation de liberté de choix.

Faut-il parler ici de dépréciation du futur ? Pas nécessairement. A la réflexion, la notion de liquidité, en tant qu'elle exprime la liberté des choix dans le temps, nous apparaît comme plus compréhensive. Car, ainsi qu'on l'a souvent observé, il n'est pas évident que nous attachions toujours moins de valeur aux biens futurs qu'aux biens présents. Faisons un pas de plus en analysant les motifs de l'épargne. Je peux très bien préférer le bien présent au bien futur et néanmoins décider de mettre en réserve une partie de mon revenu courant, sans stipuler d'intérêt ; il suffit pour cela que j'appréhende une chute de mes revenus futurs.

Qu'est-ce donc qui donne à la liquidité sa valeur à l'égard du temps ? C'est le fait que la possession d'un avoir nous rend plus de services si elle nous permet de choisir librement le moment d'en disposer. Voilà l'avantage évident de la liquidité. Même si nous n'éprouvons pas la dépréciation du futur, même si nous avons des motifs d'ajourner nos achats et notre consommation à une date plus ou moins lointaine, il est clair qu'une situation qui nous permet d'avancer la dépense prévue à une époque quelconque est préférable à la situation qui nous prive de cette faculté.

C'est pourquoi les deux notions de *liquidity preference* et de *time preference* ne sont pas, à la vérité, essentiellement distinctes. Elles se ramènent l'une à l'autre.

***

Comment se fait-il qu'une explication aussi simple, — on pourrait même dire simpliste, — ne se soit pas imposée d'emblée à l'esprit des économistes ? C'est, me semble-t-il, que les phénomènes d'épargne et de prêt sont en réalité plus complexes et plus nuancés que ne l'indique cette brève analyse. Entre la liquidité de l'encaisse et l'illiquidité des formes de prêt les moins mobilisables, il y a bien des situations intermédiaires. En général un titre de créance est négociable et il offre de ce fait une certaine liquidité. Par exemple les obligations cotées en bourse peuvent être considérées à certains égards comme des valeurs liquides, puisque nous pouvons les vendre à toute époque en passant un ordre à un agent de change. Mais leur liquidité est imparfaite en ce sens que nous risquons de perdre à la revente si la bourse est mauvaise.

En sorte que, si nous voulons prendre une vue réaliste des choses, nous sommes conduits à distinguer trois états, et non deux :

1° la *liquidité* proprement dite, celle de l'encaisse, qu'on peut encore qualifier de *liquidité parfaite ;*

2° la *négociabilité,* ou *liquidité imparfaite* ;

3° enfin l'*illiquidité,* dont le meilleur exemple nous est fourni par les créances incessibles, par exemple les titres de pensions viagères.

A ce point de l'analyse, la considération du mécanisme de l'intérêt peut contribuer à expliquer le mode de formation des cours sur le marché des obligations.

Prenons un exemple. J'ai en portefeuille une obligation de 100 000 francs, à échéance de dix ans, que je voudrais réaliser pour faire un achat quelconque. Qu'est-ce qui m'empêche de trouver preneur en bourse au cours de 100 000 francs ? C'est l'incertitude où se trouvera mon acheteur de pouvoir, à son tour, vendre le titre à ce même prix avant le terme du remboursement. Cette incertitude est égale à la mienne. Si la bourse est mauvaise au moment où mon acheteur voudra liquider sa valeur, il devra se résoudre, soit à subir une perte, soit à attendre le terme du contrat en sacrifiant toutes les possibilités d'achats plus avantageux qu'il rencontrerait entre temps. Pour affronter ce risque, l'acheteur exige une compensation et nous retrouvons ici le rôle de l'intérêt. Si l'obligation porte 8 % d'intérêt, l'acheteur de mon titre acceptera plus volontiers d'attendre que si l'intérêt n'est que de 3 %. L'intérêt est ici la prime d'assurance d'un risque, le risque de perdre en bourse en cas de revente du titre avant terme, ou celui d'avoir à subir une attente prolongée pour encaisser le capital. Ce risque n'est autre que l'écart entre les avantages de la liquidité parfaite dans le temps et les avantages, plus réduits, de la liquidité imparfaite.

***

Dans l'analyse qui précède, j'ai négligé, comme on le fait souvent,

les risques de la dépréciation monétaire. Mais les avatars de l'époque nous obligent à réparer cette omission. Quand la monnaie se dégrade, ou quand nous prévoyons qu'elle pourrait se dégrader dans l'avenir, un autre ordre de préférences s'impose à nos choix : nous sommes incités à préférer les biens réels aux valeurs monétaires, que celles-ci soient encaisses ou créances.

Remarquons alors ceci : il n'y aurait de liquidité parfaite, au sens où je l'ai définie, que si nos avoirs liquides étaient protégés contre l'aléa monétaire. Lorsqu'ils ne le sont pas, il n'y a plus libre choix entre les biens présents et les biens futurs puisque le pouvoir d'achat de monnaie risque d'être amputé.

En telle circonstance, nous savons que l'intérêt remplit une autre fonction : il compense le risque monétaire. Ce qui suffit à expliquer la tension de son taux en période d'inflation (1).

Mais, cette deuxième fonction, l'intérêt la remplit très mal. Il n'est en effet qu'une prime d'assurance forfaitaire et rien ne permet d'affirmer que cette prime sera proportionnée à une dépréciation dont le taux annuel, sur une longue période, est absolument imprévisible. En fixant des taux d'intérêt élevés en phase d'inflation, ce mécanisme d'auto-assurance conduit, non à réduire, mais bien à amplifier le risque qu'il voudrait couvrir. Car ces taux ne sont réellement supportables pour les emprunteurs que si la hausse des prix redoutée par les prêteurs s'accomplit et se poursuit. A partir du moment où la monnaie cesse de s'avilir, les taux d'intérêt deviennent usuraires. Ce qui incite les débiteurs à souhaiter la permanence de l'inflation.

La solution idéale serait d'assurer la stabilité de l'unité courante de monnaie dans la longue période. Mais c'est une solution utopique, car elle dépend de l'avenir de la politique financière. Car le meilleur gouvernement du moment est incapable de garantir la politique de ses successeurs. Tout ce qu'il peut faire, c'est offrir aux prêteurs une assurance qui les garantisse effectivement contre le risque monétaire, sans faire peser de charges insupportables sur les emprunteurs dans l'hypothèse d'une stabilité retrouvée.

Une solution pratique consisterait à définir une monnaie de compte à pouvoir d'achat constant pour les emplois de l'épargne, — une monnaie dont le change par rapport à la monnaie de paiement serait représenté par un indice général des prix correctement calculé.



Pouvons-nous, à partir des remarques qui précèdent, essayer de déduire des suggestions à l'adresse des économistes d'action ? Ce n'est peut-être pas impossible.

En lisant Keynes et ses commentateurs, j'ai souvent été frappé par la faiblesse de leurs conclusions normatives. Voilà, me disais-je, des

(1) Et l'existence d'un intérêt pour des dépôts à vue, comme ceux des caisses d'épargne.

auteurs qui ont lucidement mis l'accent sur une cause fondamentale de la stagnation économique : l'écart entre le taux de rentabilité marginale du capital, tel que peuvent l'envisager des entrepreneurs souvent mal assurés de leurs débouchés, et le taux de l'intérêt, tel qu'il est exigé, du côté de l'offre, pour compenser ces trois éléments de désutilité : 1° la perte de liquidité du capital, ou, si l'on préfère, le risque boursier ; 2° le risque d'inflation ou de dépréciation monétaire ; 3° les frais de distribution du crédit. On nous explique que ce « taux d'offre » du capital peut excéder le taux de rentabilité marginale au niveau du plein emploi. Que propose Keynes pour remédier à cette situation ? Une politique d'investissements publics propre à suppléer la carence de l'investissement privé en phase de dépression.

Cette politique n'est pas démunie de bon sens, mais elle ne peut manquer d'apparaître comme très incomplète.

Il faudrait d'abord prouver que l'Etat est démuni de moyens pour accroître l'incitation à investir des entrepreneurs privés. Or cela n'est pas démontré. On peut se demander si un système de garanties de débouchés, accordées tant à l'industrie qu'à l'agriculture, ne serait pas économiquement mieux fondé qu'une politique d'investissements publics principalement destinés à créer de l'emploi. Car il faudra bien que l'Etat trouve le moyen de payer les intérêts et le remboursement de la dette publique. Quelles seront, dans l'avenir, les conséquences fiscales de ces engagements ? Il est possible qu'elles soient bien plus lourdes pour les contribuables qu'un système de garantie des marchés privés qui pourrait être établi concurrentiellement sur une base d'assurance mutuelle (1).

Fermons la parenthèse ouverte sur cette alternative et revenons à l'autre volet du diptyque : le taux d'intérêt exigé par les prêteurs. Que l'investissement soit public ou privé, il y a un bénéfice évident à obtenir une sérieuse réduction de ce taux. Il importe pour cela de vaincre les trois désutilités qui font échec à la baisse du taux de l'intérêt : le risque boursier, le risque monétaire, le coût de distribution du crédit. Cela est évident en période de dépression, quand l'incitation privée à investir est faible. Mais cette mesure ne s'impose pas moins en phase de haute conjoncture, quand la rentabilité des investissements paraît forte et lorsque les entrepreneurs sont disposés à payer des taux d'intérêt relativement élevés. En accordant aux apporteurs d'épargne des garanties appropriées, contre le risque boursier et le risque monétaire, et en simplifiant les mécanismes de collecte et de distribution du crédit, l'Etat pourrait se procurer un volume important de capitaux à des coûts sensiblement réduits ; en mettant cette masse de liquidités à la disposition des entreprises aux taux d'intérêt fixés par la concurrence des demandes, il ferait une opération bénéfique pour la société, et tout particulièrement pour les contribuables.

Or nous pouvons remarquer ceci : en faisant jouer la loi des grands

(1) Cette remarque, pour être bien comprise, appellerait des développements sortant du cadre de la présente note.

nombres sur une gamme très étendue et très diversifiée de placements, l'Etat paraît en mesure, mieux que toute collectivité particulière, de réaliser un tel dessein. Il peut offrir à l'épargne des conditions de liquidité parfaite. L'expérience des caisses d'épargne en est une preuve partielle : elle montre qu'il est possible de collecter sans risque appréciable une notable fraction de l'épargne courante sous forme de dépôts à vue pour financer des engagements à long terme. Mais la liquidité de ces dépôts est encore imparfaite, puisqu'ils ne sont pas garantis contre le risque monétaire. Imaginons que les dépôts d'épargne soient libellés en monnaie de compte à pouvoir d'achat constant, au lieu de l'être en monnaie courante. Alors la liquidité, au sens où je l'ai définie, deviendrait parfaite. Des sommes importantes pourraient être recueillies à des taux d'intérêt très bas, peut-être même sans intérêt. A partir de cette vaste organisation de dépôts, le crédit aux entreprises publiques et privées pourrait être distribué par des processus simplifiés en évitant tous les coûts parasitaires qui grèvent les emprunts obligataires, au double stade de l'émission et du service financier de ces emprunts.

En phase de basse conjoncture, un tel système offrirait d'appréciables avantages pour l'expansion économique en ramenant le taux courant de l'intérêt au voisinage de la faible rentabilité escomptée des investissements.

En période de tension inflationniste, ce même système permettrait de lutter contre la hausse menaçante des prix bien plus efficacement que ne peuvent le faire les procédés classiques qui consistent à relever les taux d'escompte ou à rationner le crédit. La double *indexation des dépôts et des prêts sur le niveau général des prix* aurait en effet deux conséquences bénéfiques : elle encouragerait la formation de l'épargne et son apport au marché des capitaux ; elle découragerait les investissements spéculatifs fondés sur l'espoir d'une hausse continue des prix et d'une ruine consécutive des créanciers. Elle réduirait ainsi la pression de la demande sur les marchés des biens de production et de consommation, ce qui faciliterait grandement la mise en œuvre d'une politique de stabilisation monétaire (1).



Je m'aperçois qu'en laissant courir librement ma plume sur le papier, j'ai dépassé le propos que j'avais en vue, au seuil de cette note, celui d'apporter, en réponse à l'article passionnant de Daniel Villey, quelques réflexions, à la vérité assez évidentes, sur la théorie de l'intérêt.

Mais tout se tient dans l'économie et l'explication ne saurait être détachée de l'action. A quoi la théorie peut-elle servir si elle ne nous aide pas à discerner des lignes de conduite nouvelles et plus efficaces ? J'ai tenté cette liaison, sur la lancée de ma recherche, par l'applica-

(1) Et cela d'autant plus que la tension des taux d'intérêt, en phase d'inflation, serait modérée par l'indexation des emprunts sur les prix.

tion d'une pensée constamment orientée vers la normalisation des processus économiques. Une remarque de Bernard Grasset me revient en mémoire : « L'homme d'action ne s'intéresse qu'à ce qui peut être changé ».

Il ne m'échappe pas que les schémas proposés pourront paraître sommaires aux analystes comme aux techniciens. Je souhaite qu'ils puissent éveiller, chez les uns et les autres, le désir de recherches plus approfondies.

Paris, 1er mai 1958.

J. Dayre.

J'ai lu avec grand intérêt l'article de M. Dayre. J'espère que lui sera pardonnée l'excessive amabilité dont il fait montre à mon égard — et dont pour ma part je le remercie non sans confusion — en raison des neuves lueurs qu'il apporte sur le sujet qui nous intéresse l'un et l'autre.

Si j'ai bien compris son substantiel article, M. Dayre soutient les trois thèses suivantes :

1° Ce que depuis Böhm-Bawerk on appelle communément la *time preference* n'est en réalité rien d'autre que l'attrait que nous inspire l'un des avantages que comporte la liquidité. Une valeur parfaitement liquide, c'est une valeur que l'on peut : *a*) transformer aisément en n'importe quelle sorte de biens ou de services ; *b*) transformer en biens ou services à n'importe quel moment. Ces deux propriétés des valeurs liquides sont inséparables l'une de l'autre. A la seconde, on peut ramener la *time preference*, qui par conséquent se réduit à la préférence pour la liquidité, dont il n'y a plus lieu de la distinguer.

2° Ce qui des valeurs liquides distingue celles qui le sont moins, c'est exclusivement le risque de dépréciation. Pour parler le langage keynésien, nous ne préférons la liquidité que pour le seul motif de spéculation. L'intérêt (qui mesure la seule préférence pour la liquidité) n'est donc rien d'autre qu'une prime de risque (monétaire et conjoncturel).

3° Si par conséquent l'Etat voulait affranchir les placements du risque conjoncturel (par la garantie offerte à toutes les industries de débouchés illimités à prix constants) et du risque monétaire (par l'indexation généralisée — intérêts et capital — des valeurs à revenu fixe) le taux de l'intérêt ne représenterait plus que les seuls frais techniques de la gestion du crédit, et pourrait être bénéfiquement réduit à presque zéro.

Sur ces thèses, je proposerai les trop brèves remarques suivantes :

1° D'après les définitions que j'ai soumises aux lecteurs de mon article de la livraison de nov.-déc. de la *Revue*, la préférence pour la liquidité s'identifie à la préférence pour le *cash* (= la monnaie, l'encaisse) relativement au placement, cependant que j'appelle *time prefe-*

rence la préférence pour la consommation (immédiate) relativement à l'encaisse.

Si nous préférons (ou pouvons préférer, pour l'emploi d'une certaine fraction du moins de notre revenu) la liquidité, c'est-à-dire le *cash* aux créances, c'est bien pour les deux raisons qu'a dites M. Dayre : nous désirons conserver la liberté d'acheter ce que nous voudrons, et au moment que nous voudrons. Telles sont bien les deux raisons (logiquement inséparables) qui nous font (ou peuvent nous faire) préférer la liquidité.

Mais la *time preference* est autre chose. C'est la préférence pour la consommation *relativement à l'encaisse*, c'est-à-dire relativement à une valeur parfaitement liquide. C'est donc la préférence pour une utilisation immédiate de notre revenu, relativement à une utilisation non immédiate, c'est-à-dire future (quoique ce futur soit indéterminé, et que nous nous réservions la possibilité de transformer à tout moment, sans frais ni risques, notre encaisse en biens ou services de notre choix). La *time preference* ainsi définie est irréductible à la préférence pour la liquidité.

Sans doute Böhm-Bawerk n'avait-il pas su isoler de la sorte la *time preference* à l'état pur. Dès lors qu'il raisonnait sur l'hypothèse d'un prêt irrévocable et non négociable au moins pendant une année, ce qu'il appelait la dépréciation du futur incluait aussi un élément de préférence pour la liquidité. Mais la période annuelle sur laquelle raisonnait Böhm-Bawerk n'était proposée qu'à titre d'exemple. Il suffit de réduire la période d'immobilisation du prêt jusqu'à ce que sa durée devienne infinitésimale pour isoler à l'état pur la *time preference* (qui peut-être alors serait mieux dénommée, comme nous l'avons proposé : préférence pour l'immédiat, ou préférence pour la consommation).

Ce qui sans doute explique que M. Dayre ait peine à concevoir l'irréductibilité de la *time preference*, c'est que chaque fois que l'encaisse ne rapporte aucun intérêt, — comme il en est habituellement dans nos sociétés — la préférence *marginale* pour l'immédiat est évidemment nulle, en ce sens que pour chaque sujet le dernier franc consommé a la même utilité que le dernier franc conservé sous forme d'encaisse. Mais il en irait différemment pour toute répartition du revenu entre la consommation et l'encaisse, autre que la répartition optima correspondant à un intérêt zéro pour l'encaisse. Pour toutes les combinaisons sauf une, il y a donc bien, comme le représentaient mes courbes, une *time preference*, positive ou négative. Et les prêteurs qui placent une partie de leur revenu au lieu de le consommer doivent donc bien être rémunérés par un intérêt qui représente non pas la seule préférence marginale pour la liquidité, mais la somme d'une *time preference* marginale et d'une préférence marginale pour la liquidité (1).

(1) Il serait évidemment possible de supposer que les courbes B, C, E, et F de notre figure de la p. 838 (*Revue d'Economie Politique*, nov.-déc. 1957) se situent les unes par rapport aux autres autrement que nous ne les avons représentées. Un grand nombre de combinaisons théoriques pourraient être imaginées, mais toujours demeurerait la possibilité de distinguer (théoriquement) une *time preference*

2° Les trois ou même les quatre motifs de préférence pour la liquidité qu'a distingués Keynes — transaction, précaution, spéculation, auxquels il a ajouté le besoin de « finance » des entrepreneurs — conservent chacun leur rôle, et l'on ne peut à mon avis — quoique Keynes ait lui-même parfois incliné dans ce sens — ni les réduire au seul motif de spéculation, ni par conséquent soutenir que le prix de la renonciation à la liquidité soit *seulement* une prime de risque.

3° Je pense bien volontiers avec M. Dayre — et avec Keynes — que pratiquement les taux d'intérêts effectifs que nous payons ou encaissons représentent pour une très large part une prime de risque (ce que mon maître J. Lescure appelait : « le faux intérêt »). J'admettrai encore avec lui que — tout au moins dans une certaine mesure — il peut apparaître souhaitable — toutes choses égales d'ailleurs — de réduire les risques des placements et de permettre ainsi un abaissement des taux d'intérêt. Mais les mesures que suggère à cette fin M. Dayre ne me paraissent pas compatibles avec le sain fonctionnement du système capitaliste. En effet :

a) indèxer systématiquement tous les placements équivaudrait à supprimer l'institution de la monnaie. La fonction de la monnaie est de fournir une commune mesure des valeurs à travers le temps, non moins qu'à travers l'espace et par-dessus toutes les cloisons qui compartimentent le marché. Keynes — dont M. Dayre paraît pourtant si profondément inspiré — disait que la monnaie constituait « un pont par-dessus le temps ». L'institution de la monnaie implique qu'un franc égale un franc, d'une année à l'autre, d'une génération à l'autre. Fiction sans doute ? Mais Simiand a montré que cette fiction était une « réalité sociale » consistante. Avec lui je l'estime bienfaisante, et ne me sens pas disposé, — sous prétexte de favoriser la baisse du taux (nominal) de l'intérêt, — à consentir qu'on la dissolve (1) ;

b) la garantie généralisée, offerte aux industries, de débouchés illimités, ou du moins constants à des prix égalements constants, que propose M. Dayre, ne signifierait rien moins que la suppression du mécanisme des prix. Rien alors n'assurerait plus automatiquement l'adaptation de la production à la demande. Il faudrait nécessairement recourir à la planification autoritaire de la production.

Que, par une sage politique de stabilité monétaire et de stabilisation de la conjoncture, le gouvernement atténue le risque des placements et resserre ainsi la marge des fluctuations du taux de l'intérêt, soit ! Mais que l'on n'aille point, — au nom de Keynes qui entendait sauver le capitalisme, — saper les principes mêmes de notre régime, et démolir les institutions et les mécanismes qui le définissent et le justifient.

Daniel Villey.

(positive ou négative) de la *liquidity preference* (positive ou négative) telles que nous les avons définies.

(1) Cf. sur ce point Daniel Villey : *Examen de Conscience de l'Economie Politique*, in *Annales de Sciences Economiques appliquées* (de Louvain) n° 3, mars 1952 (dont une version légèrement abrégée a été publiée par la *Revue d'Economie Politique* de nov.-déc. 1951).

II. AUTOUR D'UNE THÉORIE DE LA VALEUR QUI SE VOUDRAIT PLUS GÉNÉRALE

C'est un privilège de pouvoir centrer toute une carrière, toute une vie de réflexions et d'enseignement sur un seul thème qui vous appartient en propre, qui est pour ainsi dire la raison d'être de votre existence. C'est en 1927 que E.-H. Chamberlin devenait Ph. D. à l'Université de Harvard où il soutenait, comme nous dirions, sa thèse de doctorat qui allait être publiée pour la première fois en 1933 : c'était la *Theory of Monopolistic Competition* dont la septième édition a paru en 1956.

Dans le nouvel ouvrage qu'il publie en 1957, c'est, sous un autre titre, encore et toujours de la « monopolistic competition » dont il est question (1). L'auteur rassemble douze essais parus en ces dix dernières années dans les grandes revues économiques. Il y joint quatre études encore inédites, et nous voici devant ce livre qui voudrait être une nouvelle théorie de la valeur, mais qui est intitulé, selon une habitude anglo-saxonne (je pense au *Towards a Dynamic Economics* de Harrod), *Autour d'une théorie plus générale de la valeur.*

Lorsqu'il préfaçait la traduction française de *La Théorie de la Concurrence Monopolistique* en 1953, François Perroux avait consacré l'expression de « révolution chamberlinienne », en précisant, avec quelque malice, que cette révolution avait fait « en ses débuts moins de bruit que telle autre ». Et il lançait lui-même le terme de « General Theory » d'E.-H. Chamberlin. Peut-être est-ce cette interprétation qui a poussé notre auteur à l'appellation « une théorie plus générale » ? Mais l'article *un* et le comparatif ne sont-ils pas au fond preuve de modestie ou de timidité ? Il faut être bien sûr de soi pour prétendre bâtir *la* théorie générale de quoi que ce soit.

Le « général » de Chamberlin n'est en effet pas le « general » de Keynes. Son but premier n'est pas d'opposer le partiel au global. Sans doute trouve-t-on dans son œuvre une analyse des réactions de la firme composante d'un ensemble, et par là une recherche des résultats provoqués dans une branche d'industrie par les comportements des sujets éléments d'une totalité. Il y a bien chez lui une étude des prix découlant d'un régime où règne la multiplicité des sujets, prix différents des prix qui se forment dans un régime de l'unicité du sujet (le monopole opposé à la concurrence). Mais cette opposition serait plus classique que keynésienne.

Le « general » de Chamberlin doit être pensé par rapport à l'idée de perfection ou de pureté. Le « général » n'est pas le parfait ou le pur. Ce n'est pas non plus l'opposé du parfait ou du pur. Le « général » chamberlinien, c'est une notion qui englobe à la fois le parfait et l'imparfait, ou mieux encore qui ne veut plus faire cette opposition et qui se pro-

(1) E.-H. Chamberlin, *Towards a more general theory of value.* Oxford, University Press, New-York, 1957, 318 p.

pose de saisir *directement* la réalité pour en faire la théorie. Cette théorie générale est plutôt, nous semble-t-il, une théorie « directe », c'est-à-dire une théorie qui se refuse à penser dans un « between » (p. 17), dans un intermédiaire, entre deux mondes de perfection. C'est une condamnation de toute théorie intermédiaire, je dirais mieux, d'une « fallacieuse idée de perfection » (*the fallacious ideal of perfect competition*, p. 148).

Je crois voir dans l'intuition profonde de notre auteur toute une philosophie du monde. On a souvent pensé que pour comprendre un univers complexe il fallait le diviser. N'est-ce pas le conseil cartésien : diviser les difficultés pour les mieux résoudre ? Et je continue à croire en effet ce conseil excellent, nécessaire. Dans une fonction à plusieurs variables, chacun sait qu'il n'est pas prudent de faire varier à la fois toutes les variables ; comment dans un tel mélange de variables arriverait-on à imputer à chacune la part qui lui revient ? Le stratagème des dérivées partielles permet précisément de discriminer dans une fonction totale telle ou telle part de variations. Mais en ce moment le problème en question est différent : il s'agit de savoir, en imaginant des systèmes de prix simplifiés, si après avoir divisé les hypothèses, la réalité complexe se trouvera pour ainsi dire reconstituée en recollant ce que l'on avait commencé par dissocier, en mélangeant les hypothèses qui avaient d'abord conduit à des théories irréelles, simples et séparées.

La réponse traditionnelle consistait à répondre à cette question par l'affirmative. Il y a comme deux pôles théoriques : la concurrence, la plus logique qui soit, qu'on dénomme parfaite, le monopole le plus simple, le plus idéal, qu'on aurait pu aussi dénommer parfait. La réalité ne correspond à aucun de ces deux pôles, mais elle paraît être intermédiaire, entre ces deux pôles, une sorte de mélange de concurrence et de monopole. Quand on a compris ce qu'est en soi la concurrence et ce qu'est en soi le monopole, « en soi » voulant dire dans sa pureté, dans son essence, diraient les philosophes, on peut saisir par la pensée ce qu'est ce magma impur que nous nommons la réalité, quitte à savoir si cette réalité est plus concurrentielle que monopolistique, ou à l'inverse plus monopolistique que concurrentielle.

E.-H. Chamberlin est encore traditionnel par le titre qu'il a donné à sa théorie. Les deux termes sont associés pour signifier cette synthèse, cette situation interpolaire. Il était peut-être difficile, ou même déconseillé, de proposer une autre dénomination, tellement ces deux mots de concurrence et de monopole sont sûrs, chargés de sens, intelligibles par tous. Mais au fond, je me demande si cet accouplage est si heureux qu'on pourrait le penser. Car, dans ce creuset à dénomination synthétique, c'est un métal nouveau qui est coulé et fondu, ce n'est pas tellement un alliage, c'est une autre substance. Et c'est, nous semble-t-il, en cela que consiste la véritable révolution chamberlinienne. Sur des paroles anciennes c'est un chant entièrement nouveau.

Et je ne sais si E.-H. Chamberlin a pleinement pris conscience de la révolution dont il est le principe. Le titre nouveau qu'il choisit aujour-

d'hui semble cependant nous prouver que ma question n'est pas correcte. C'est une théorie de la valeur, plus générale que les précédentes, qui est en jeu, en comprenant du reste le mot valeur, non pas en son sens classique chez nous. Ce n'est pas le fondement de la valeur qui est en cause : c'est le prix expression de la valeur, c'est le type de marché par lequel ce prix est engendré. Théorie du « pricing », comme disent les Anglais, dans ce mot mal traduisible, plutôt que théorie de la valeur, mais qui, en tout cas, déborde singulièrement les théories du monopole et de la concurrence.

Dans la mesure où je crois à la révolution chamberlinienne, je m'étonne de voir notre auteur poursuivre une querelle qui, à vrai dire, ne nous intéresse pas, nous autres Français, autant que les Anglo-saxons. Durant la même année 1933, Mrs Joan Robinson a fait la théorie de la concurrence imparfaite, M. Chamberlin celle de la concurrence monopolistique. Deux notions voisines sans doute. On aurait pu penser que ces deux théories n'en faisaient qu'une, quitte à savoir celui des deux auteurs qui avaient le plus de mérite ou le plus d'originalité. E. H. C. a la joie de terminer le présent livre, en entonnant un chant de victoire : dans un article d'*Economic Journal* de 1953 : « Imperfect Competition revisited », Mrs Robinson ne s'est-elle pas rendue aux arguments de Chamberlin ?

Chamberlin a aussi la satisfaction de constater la rétractation (*the recantation*) de M. Harrod. La discussion portait, entre nos deux auteurs, sur le point de savoir comment il fallait distinguer le temps court du temps long, et comment par là même il faut préciser le concept d'*excess capacity*. Mais bien qu'ayant fait repentance, je crois que M. Harrod demeure un des plus éminents représentants de l'école des « perfectly competitive economists » (p. 291). Il y a pour lui une norme et des exceptions, un modèle de perfection, et des existants qui ne respectent pas le modèle. On explique l'attitude des aberrants par référence à l'idéal prétendu normal.

Au contraire pour Chamberlin, et sans qu'il ait eu l'audace de l'affirmer aussi péremptoirement, il n'y a plus de cadre logique immuable par rapport à quoi on juge des réalités désobéissantes, c'est l'ancien « intermédiaire » qui fait immédiatement l'objet d'une théorie. De ce fait il perd précisément la qualité d'être intermédiaire.

Je comprends fort bien les réactions de notre auteur à l'égard du dogmatisme de l'Ecole dite de Chicago dont Knight était le chef ancien et dont le tête de file est aujourd'hui Milton Friedman, suivi par Stigler et Sherrard. Cette école, Chamberlin l'appelle l'école « anti-monopolistic competition ». Pour ces penseurs en effet la « perfect competition », c'est la théorie économique elle-même : abandonner la « perfect competition » c'est abandonner la théorie économique (p. 305). Du reste, il y a bien des esprits français pour avoir la même croyance : la confidence que nous fait Chamberlin (p. 139) est significative à cet égard. C'est aussi la position de J.-R. Hicks : « a general abandonment of the assumption of perfect competition... must

have very destructive consequences for economic theory » (*Value and Capital,* p. 83-85).

Je n'ai pour ma part aucune hésitation, ni aucune peine, à me rallier à l'école chamberlinienne. J'estime même que la révolution de notre maître n'est pas encore assez révolutionnaire. Elle n'est que l'étape première, le premier moment d'une théorie d'un nouveau style, dont les esprits mal prévenus, tout imprégnés de l'idéal de fausse perfection que nous avons dénoncé, ont de la peine à comprendre la portée.

Il suffit de voir les têtes de chapitre du présent livre pour comprendre les traits essentiels de cette nouvelle théorie. Le plus important est tout ce qui est relatif à l'oligopole.

Chamberlin se reconnaît le père de cette expression : « horrible name » (p. 31), sans doute, comme le lui disait un industriel, mais puisque ce nom a réussi, il est maintenant au delà de la critique. Du reste, si C. a proposé ce terme (presqu'en même temps que Joan Robinson et H. von Stackelberg), il ne l'a pas inventé. Cournot a employé le mot voisin de *duopole,* mais surtout on le trouve dans l'édition latine de l'Utopie (1518) de Thomas More : ... « *si monopolium appellari non potest, quod non unus vendit, certe oligopolium est* ». Et dans une édition de 1749, Chamberlin relève, en français cette fois, « oligopole, commerce dont s'emparent un petit nombre d'hommes ». C'est l'idée du petit nombre (*sale by few persons*), dont Fellner fera le titre d'un ouvrage (*Competition among the few*).

S'il fallait donner une conception d'ensemble de ce monde oligopolistique, j'aimerais volontiers retenir le mot plus accessible au commun des lecteurs, de monde hétérogène qui revient sous la plume de C. Au contraire, le monde des marchés dits parfaits est celui où règne l'homogénéité, c'est-à-dire l'uniformité, l'identité, l'interchangeabilité des produits, des sujets, des temps de réaction. Précisément le monde des réalités est celui des données hétérogènes, celui où un produit n'en vaut pas un autre, où une durée n'en vaut pas non plus une autre. Selon une heureuse formule, le produit devient une variable (*The product as an economic variable*). Voilà une preuve nouvelle de la thèse fondamentale : à quoi sert d'améliorer sans cesse des théories de l'homogène et du parfait, pour expliquer des marchés essentiellement hétérogènes ? Sur ces marchés, ce ne sont pas des courbes toutes faites d'avance qui s'intersectent comme des trajectoires idéales, ce sont des combats qui se livrent. C. a bien mis en lumière le combat de la publicité, par lequel le vendeur est capable de modeler une courbe de demande qui ne se présente pas à lui comme une donnée autonome, toute faite à l'extérieur de lui-même. Dans un combat de cette sorte il n'y a plus, comme dans le marché parfait (la bourse, la criée de Walras), une rencontre d'une courbe d'offre et d'une courbe de demande. Un autre processus de pensée intervient qui utilise encore, mais en la dépassant, en la généralisant, la vieille dichotomie offre-demande.

Parmi les nouveaux outils d'analyse nous trouvons ceux d'élasticité croisée, de variations conjecturales, de « full cost ».

A vrai dire, l'élasticité croisée n'est pas une nouveauté. Triffin, Stigler, Fellner l'utilisent, on ne peut pas dire qu'elle ne soit pas un outil de l'analyse traditionnelle. Cependant elle est bien, nous semble-t-il, le point de départ d'un dépassement. Déjà elle permet de classer les régimes de prix (p. 81), selon qu'il y a hétérogénéité ou homogénéité, vente isolée ou vente non isolée. La note (p. 84-91) sur la discussion des valeurs du coefficient $\frac{p_j dq_i}{q_i dp_j}$ est particulièrement précieuse à cet égard. Elle devrait s'intégrer à notre enseignement, même élémentaire, de la théorie des prix.

Mais il y a plus ; si l'on introduit maintenant l'idée de conjecture, d'anticipation, de pari, on peut définir des variations conjecturales (p. 37) et mieux encore des *élasticités croisées conjecturales.* Mais C. ne va pas jusque là dans cet ouvrage. Nous le regrettons. Il y aurait là, pensons-nous, toute une veine à exploiter, selon le genre proposé par Ragnar Frisch.

Ce qui est au contraire le domaine favori de C. c'est celui du « full cost ». Il n'est pas nécessaire d'insister beaucoup sur ce point, car il est beaucoup mieux connu. L'idée demeure la même. Le coût marginal paraît en soi plus nécessaire, plus inéluctable, plus scientifique. C'est lui, nous rediront les marginalistes convaincus qui, finalement, commandent dans l'invisible tous les échanges, à l'insu même de ceux qui les décident. Pratiquement on sait bien cependant que les hommes d'affaires ne le respectent pas, qu'ils ne le connaissent pas toujours, et que, dans la réalité des choses, le coût n'est pas décomposé, mais considéré dans sa plénitude, à partir d'une base sur laquelle on essaye telle ou telle marge de profit. N'est-ce pas encore d'une saisie directe, non purifiée, dont il s'agit dans cette théorie du *full cost* ?

Je ne cesse de lire et de relire ces pages de C. Je me satisfais pleinement de ce que j'y trouve, mais je voudrais y trouver beaucoup plus encore, je regrette ce plan découpé qui manque de nerf et d'originalité. Je sais bien que les Français ne composent pas des livres à la manière des Américains, que les uns et les autres, nous n'avons pas les mêmes exigences, je sais bien également que ce livre n'est pas un véritable ouvrage, mais un regroupement d'articles épars. Alors qu'il est animé par une seule idée profonde, les titres des chapitres lui confèrent une certaine apparence hétérogène, comme si là aussi l'hétérogénéité s'imposait. Je ne découvre pas le pourquoi de ces cinq parties à l'appellation banale : ... *General, Special Topics, Critical.* J'aimerais une composition progressive, mieux unifiée, plus convaincante encore.

C'est précisément parce que je crois à l'efficacité de la révolution chamberlinienne, que je voudrais voir son auteur tirer de son génie un enseignement toujours plus pénétrant, et des conclusions encore plus rénovatrices.

Henri GUITTON.

NOUVELLES

AU SERVICE DE LA RECHERCHE OPÉRATIONNELLE

La *Revue* n'a pas encore publié d'étude sur la *Recherche opérationnelle.* Elle espère pouvoir un jour réfléchir sur ce nouveau mode de connaissance et d'action, dans la ligne de pensée ouverte par la *Revue française de Recherche opérationnelle.* Mais, d'ores et déjà, nous sommes heureux de signaler à nos lecteurs un événement qui nous cause joie et fierté. M. Maurice Allais, professeur à l'Ecole Nationale des Mines de Paris et à l'Institut de Statistique de l'Université de Paris, membre du comité de Direction de la *Revue,* vient de recevoir un Prix de *The Operations Research Society of America* pour son travail intitulé : « Evaluation des Perspectives économiques de la Recherche minière sur de grands espaces. Application au Sahara Français ».

LE SOUVENIR DE PARETO A L'UNIVERSITÉ DE GÊNES

La *Revue* a souvent parlé de Pareto. Voici qu'une nouvelle occasion lui est donnée de continuer cette tradition. Comme on le sait généralement, si Vilfredo Pareto est né à Paris, il était d'origine gênoise, sa famille figurant parmi les plus notables de Gênes. Or, aucune institution scientifique de la grande ville italienne ne rappelait jusqu'alors son nom. Le professeur Eraldo Fossati, de l'Université de Gênes, vient de prendre une heureuse initiative : au moment où il fait retour à sa chaire d'Economie Politique, il a voulu que l'*Institut d'Economie* de l'Université soit désormais dénommé : « Laboratoire d'Economie Vilfredo Pareto ». Ce nouveau « Laboratoire » doit devenir, à l'intention de notre collègue italien, une sorte de musée des souvenirs parétiens, grâce à la collaboration de tous ceux qui apprécient la grandeur de l'œuvre de Vilfredo Pareto.

REVUE DES LIVRES

Cours traités et manuels

Samuelson (P. A.), *L'Economique*. Techniques modernes de l'Analyse économique. Traduit de l'anglais par G. Fain. Seconde édition revue et augmentée, Tome I et Tome II, 903 pages, 1957.

La première édition de cette traduction, aujourd'hui bien connue, a été présentée aux lecteurs de la *Revue* par M. Ch. Rist. C'est avec émotion que nous le rappelons. Si M. Fain nous donne aujourd'hui une deuxième édition, c'est pour nous faire profiter des remaniements apportés par P. A. S. à la troisième édition américaine de son ouvrage (*Economics, An Introductory Analysis*), dont on sait l'immense succès en Amérique. Ces enrichissements ont trait d'une part à la théorie de la valeur et de la répartition et plus encore à un éclairage nouveau donné aux développements : éclairage d'optimisme très symptomatique. Ce ne sont plus les thèmes de dépression et d'inflation qui dominent. C'est celui de la possibilité d'un développement harmonieux, avec le minimum de contraintes étatiques, sans rien sacrifier de la sécurité de l'emploi. C'est aussi cette autre pensée que la synthèse néo-classique permet de jeter un pont entre la macro-économique agrégative et la micro-économique traditionnelle.

La première édition a rendu d'immenses services à tous ceux qui veulent s'initier à la formation économique de type keynésien. M. F. avait eu le grand mérite de l'adapter parfaitement aux besoins du lecteur français. Cette seconde édition française poursuivra cette tâche si bien commencée par la première.

Henri GUITTON.

Ouvrages généraux de théorie économique

Faure (H.), *Les modèles économétriques du marché de l'automobile.* Annales de recherches et de documentation sur la consommation. Centre de recherches et de documentation sur la consommation, 117 pages ronéotées, 1957.

Le C. R. E. D. O. C. a parmi ses attributions celle d'analyser le comportement du consommateur et d'élaborer l'économétrie de la demande. Voici précisément un numéro des Annales de ce Centre consacré à l'analyse des « Modèles économétriques du marché de l'automobile ». H. F. y fait le point des plus importants travaux théoriques sur la demande d'automobiles effectuées en France et à l'étranger.

La *Revue* a déjà rendu compte de l'un de ces travaux qui honore l'économie française, celui de M[lle] Morice (n° mars-avril 1958, p. 462). Mais pour juger de l'originalité et de la qualité des recherches de M[lle] Morice, le

présent travail de H. F. est particulièrement suggestif. Son mérite nous paraît être de dégager les divers types de recherches en ce domaine, par une analyse très claire du problème du remplacement des biens durables qui s'usent en face d'une production nouvelle qui croît et qui s'améliore. La thèse de A. Cotta (à paraître) : « La dépréciation du capital et le sujet économique » apporte de son côté sur ce problème des vues très précieuses. L'automobile est le type le plus accessible d'un tel bien durable.

L'analyse *démographique* se présente tout naturellement ici. On peut construire une courbe de mortalité d'une population d'autos, une courbe de survie, déduire la vie médiane ou probable des autos. Il faut joindre à cette première analyse une analyse *actuarielle*, élaborer une courbe de dépréciation. La population d'autos se présente comme un ensemble renouvelable dont les auteurs qualifiés ont fait la théorie (Divisia, Fréchet, Boiteux).

A partir de là il convient de dégager des faits statistiques une équation de la demande. Evidemment une difficulté initiale se présente : la demande émane des ménages, et des sociétés et administrations. Les mobiles ne sont pas du tout les mêmes dans les deux cas. Jusqu'alors les modèles connus ne s'occupent que de la demande des ménages.

Les modèles de demande des ménages cherchent les facteurs explicatifs dans plusieurs directions. H. F. a distingué trois types de modèles.

Les modèles qui étudient l'augmentation du parc. On trouve ici des modèles utilisant la notion de parc dit potentiel ou d'équilibre (déterminé par la différence entre le revenu disponible et le minimum vital) : de Wolff et Roos pour le marché américain, Stone pour le marché britannique. On trouve aussi des modèles tels que celui de Savino (marché italien) reposant sur la notion qu'il existe un rapport étroit entre le parc automobile et le nombre de ménages ayant un revenu supérieur à un revenu donné x, au-dessus duquel il est possible pour un ménage de posséder une voiture, x est alors appelé seuil d'accès à la motorisation.

Le mérite du modèle de M[lle] Morice est de combiner les deux modèles en l'appliquant au cas de la France sur la période 1924-1938.

Une deuxième famille de modèles cherchent des liaisons entre le marché des voitures neuves et le marché des voitures d'occasion, et en faisant intervenir le taux de l'intérêt. Ce sont les modèles anglais de Farel et américain de Chow.

Enfin une troisième famille fait l'analyse par comparaison des données régionales : c'est le modèle de Bandeen (U. S. A.), et de nouveau le modèle de M[lle] Morice.

La concision des termes de ce compte-rendu montre le caractère positif et progressif de ce canton des études économiques contemporaines. Le *Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation* (C. R. E. D. O. C.) et le *Service d'Etudes de l'Activité économique de la Fondation Nationale des Sciences Politiques* constituent des laboratoires dont il faut particulièrement louer l'efficacité. Les types de recherches tels que ceux que nous analysons ici tracent la voie à de nouvelles études du même style, notamment pour la demande des voitures automobiles émanant des sociétés, et pour d'autres biens durables (les appareils ménagers par exemple).

Il s'agit là d'une économétrie accessible et féconde. Nous ne sourions trop engager les jeunes à se lancer dans cette voie, difficile sans doute, mais très payante.

Henri GUITTON.

Gabler, *Wirtschaftslexikon*, édité par Dr R. Sellien et Dr H. Sellien. Editeur : Dr Gabler Verlag-Wiesbaden, 1956.

C'est surtout depuis la dernière guerre que le besoin d'une encyclopédie économique plus ou moins étendue s'est fait fortement sentir en Allemagne. La grande difficulté ne réside pas dans le fait qu'il est assez malaisé de réunir la contribution d'économistes qualifiés, mais plutôt dans l'absence d'une opinion commune, surtout lorsqu'il s'agit de traiter brièvement les problèmes fondamentaux de l'économique.

L'encyclopédie que la maison Gabler vient de publier comprend deux gros volumes de 3.476 colonnes. On y trouve des articles traitant de l'économie politique, de la politique économique, de la fiscalité, de l'économie de l'entreprise et enfin des sciences commerciales. Bien que cet ouvrage s'adresse surtout au public allemand, sa lecture peut néanmoins rendre de grands services au public étranger.

En effet, on est toujours frappé de voir que les différents pays attribuent allègrement à leurs nationaux la paternité de certaines théories et « lois », pourtant universellement connues. L'économie politique, dénommée aussi « Economie nationale » a, semble-t-il, par trop tendance à se développer en vase clos, bien national. Cette science ne serait-elle pas arrivée aujourd'hui à de meilleurs résultats si les économistes s'attachaient encore davantage à se communiquer mutuellement les fruits de leurs travaux ?

Les auteurs des articles contenus dans l'encyclopédie comptent parmi les économistes, fiscalistes, économistes de l'entreprise les plus connus d'Allemagne. La plupart des articles sont rédigés brièvement de manière à ne donner que l'essentiel des questions traitées. On aurait toutefois aimé qu'un certain nombre parmi elles eussent reçu un traitement plus étendu, surtout lorsqu'il s'agit de problèmes fondamentaux. A cause de cette brièveté il est peu probable que l'ouvrage puisse être d'un grand secours aux étudiants des premières années de licence. En revanche, il constitue un livre de références pratique pour les économistes professionnels et les praticiens qui y trouveront en quelques lignes ou pages des renseignements utiles.

En particulier, les articles sur la fiscalité et l'économie de l'entreprise méritent d'être signalés car ils fournissent des informations précises sur le système fiscal allemand et sur la pensée allemande en matière d'économie de l'entreprise, malheureusement trop inconnue chez nous.

Louis PERRIDON.

Koopmans (T. G.), *Three Essays on the State of Economic Science.* McGraw-Hill Book Company Inc. New-York, Toronto, London, 1957, 231 pages.

Ces trois essais sont d'inégale longueur. Le premier occupe presque la moitié de l'ouvrage, et c'est celui qui, au dire même de l'auteur, exige le plus haut degré de concentration de pensée de la part du lecteur. C'est, dirions-nous, un véritable traité de topologie économique. Il est intitulé : *Allocation de ressources et système des prix.* Il répond à un appel lancé par le professeur J. M. Clark en 1947 aux économistes mathématiciens, de communiquer le résultat de leur enseignement aux économistes dits « généraux », c'est-à-dire non-mathématiciens. Ceux-ci connaissaient déjà notre auteur par la monographie n° 13 de la *Cowles Commission* (1951) intitulée :

Activity Analysis of Production and Allocation. Il s'agissait alors d'un travail peu accessible. Aujourd'hui, est ce parce que nous sommes nous-même moins inhabile en cette connaissance, ce livre nous paraît beaucoup plus assimilable. On s'habitue à voir poser le problème économique en termes d'espace (*the commodity space*). On comprend sans douleur l'importance de la convexité des polygones dans la recherche d'un optimum. C'est en somme une analyse très paretienne d'inspiration, qui permet de suivre ce qu'il y a d'essentiel dans les procédures si à la mode, mais tellement efficaces, de la programmation linéaire, de l'analyse input-output à la Leontief. L'auteur termine ce premier essai par la question à laquelle aucun de nous n'échappe : plus on introduit de rigueur et de précision dans la formulation des problèmes économiques, ne s'éloigne-t-on pas plus aussi de la réalité ? L'analyse économique ne consiste-t-elle pas alors essentiellement à préparer et à accepter des compromis ?

C'est à cette redoutable question qu'est consacré le deuxième essai : la *construction de la connaissance économique.* Plus besoin alors d'employer un langage mathématique. Il suffit de suivre la voie ouverte par Wicksell, Marshall au siècle dernier, plus récemment par Robbins, Hicks et Milton Friedman. C'est une discussion méthodologique.

Cet essai se complète par un troisième, qui, à notre sens, est le plus suggestif, déjà par son titre : *l'interaction des outils et des problèmes en économique.* Dès 1947, K. s'était fait remarquer par un article enrichissant, sur un sujet connexe : *Measurement without Theory* (*Review of Economic Statistics*). Que de remarques profondes n'y relève-t-on pas ? Parlant des mathématiques : « Nos serviteurs peuvent devenir nos guides pour le meilleur ou pour le pire, selon les accidents de la route ». Et combien approuvons-nous cette remarque : chaque fois que la chose est possible, lorsqu'il n'y a pas plus de deux ou de trois dimensions, la représentation visuelle des phénomènes est toujours à conseiller : l'œil est un organe de perception meilleur que le raisonnement. Nous suivons aussi parfaitement l'auteur lorsqu'il nous explique comment il faut utiliser les outils mathématiques dans la construction d'une économie dynamique, quand il nous expose ce qu'est la recherche opérationnelle, les problèmes d'estimation statistique, la construction des modèles. J'aime voir K. rendre hommage à l'ouvrage qu'il dit « highly stimulating » de A. Tustin (*The Mechanism of Economic System*) qui a aussi beaucoup éclairé notre route.

La recherche économique devient de plus en plus difficile, de plus en plus coûteuse : nous pensons au coût intellectuel et au coût financier. K. termine son ouvrage en évoquant le rôle irremplaçable de l'Université dans cette recherche. Nous souhaiterions que l'Université française réponde aussi, dans son style propre, à l'appel de K.

Henri GUITTON.

Harvey Leibenstein, *Economic backwardness and economic growth.* Publication de l'Institut des Relations Industrielles de l'Université de Californie, 290 pages, 1957, éditeur J. Wiley et Sons, New-York.

Ce livre est une étude générale sur les premiers stades d'évolution des pays sous-développés. L'auteur procède à une analyse d'ensemble des conditions du développement, tel qu'il se manifeste à l'intérieur d'un pays, tout en laissant de côté et l'aspect monétaire, et les inconnues introduites par le commerce international. Pour lui, un pays sous-développé est dans un système d'équilibre qu'il est très difficile de modifier. L'agriculture a

un faible rendement ; la mise en culture de nouvelles terres risque d'amener une diminution des jachères et l'amélioration de la nutrition, une réduction de la mortalité qui entraîne un besoin de terres supplémentaires. L'abondance de la main-d'œuvre est telle qu'elle a toujours tendance à être substituée au capital. Le surplus de population agricole trouve difficilement à s'employer dans d'autres activités, et la naissance de celles-ci est freinée par le fait que dans un état de ressources déterminé, il y a des limites étroites à la spécialisation possible. Enfin, dans la mesure où l'épargne existe, elle tend à s'orienter vers les opérations commerciales ou spéculatives, les risques étant courus pour des brèves périodes, ce qui détourne les intéressés de l'investissement industriel à long terme.

L'auteur insiste sur le rôle des motivations dans ce système d'équilibre à bas niveau de vie. Tant que l'ensemble des motivations collectives ne sont pas modifiées, et qu'une atmosphère générale favorable à la croissance n'est pas créée, une initiative individuelle tend facilement à dégénérer ; si un investissement industriel ne conduit pas au succès, c'est un mauvais précédent ; s'il conduit à un succès, l'entreprise se heurte vite à une saturation du marché et tend à établir un monopole. Pour qu'un développement économique soit possible, il importe qu'une éducation puisse développer les connaissances des masses, ce qui est plus important que l'accroissement même des connaissances, et que les activités anciennes perdent leur prestige ; il faut que le risque d'investissement moderne rapporte, et qu'une pénalité économique et psychologique frappe celui qui ne s'engage pas dans un risque.

Cette analyse de l'équilibre normal du sous-développement conduit l'auteur à la notion de *seuil* et d'*effort critique minimum.* Pour lui, si l'effort d'investissement n'atteint pas un certain minimum, les forces qui tendent à augmenter le revenu par tête seront inférieures à celles qui tendent à le ramener à l'ancien niveau d'équilibre.

Le « capital output » est au maximum dans l'état de sous-développement. Sans doute, le progrès économique entraînera-t-il une hausse progressive des salaires, permettant une substitution progressive du capital au travail, mais la division du travail croissante augmentera la productivité et les économies externes deviendront de plus en plus importantes ; la variété des marchandises créera des possibilités d'innovation épargnant du capital ; la demande croissante de services enfin diminuera l'importance du capital désirable. C'est au début du processus de développement économique que les investissements en capitaux doivent être les plus élevés, ne serait-ce qu'en raison des dépenses considérables d'infrastructure, indispensables pour créer le milieu favorable à une expansion économique. Le problème est de faire des investissements suffisants pour dépasser le pourcentage de « capital output » élevé de l'économie primitive, et déclancher le mouvement général de croissance.

L'auteur se pose alors le problème de l'orientation des investissements vers l'agriculture ou l'industrie. A court terme, la productivité marginale semble être plus grande dans l'agriculture, mais le progrès agricole ne crée, par lui-même, ni un esprit d'entreprise, ni des qualifications nouvelles. Par ailleurs, c'est à la campagne que la population a le plus tendance à augmenter et que la consommation, en cas d'amélioration du niveau de vie, peut s'élever le plus rapidement.

L'auteur estime donc nécessaire de réaliser, dès le début, des investissements importants en biens capitaux dans le domaine industriel, afin de permettre une spécialisation accrue. Seuls, en effet, les gains de la spécia-

lisation permettront de distribuer les activités de façon plus efficiente et de créer des firmes d'une étendue suffisante pour bénéficier des avantages de la complémentarité.

Il conclut donc à un équilibre entre l'agriculture et l'industrie, mais en insistant sur la nécessité d'un investissement du début important, prolongé sur une longue période. Le développement économique risque, en effet, d'aboutir à un échec si, au point de départ, le stimulant n'est pas assez large pour élever le revenu par tête au-dessus du minimum critique.

L'auteur termine par un examen des différentes formes d'investissement à poursuivre, tant dans l'agriculture que dans l'industrie et étudie les liens entre les investissements et le mouvement démographique.

Ce livre a le mérite d'exposer clairement certaines données générales de problèmes qui se posent à tous les pays sous-développés, plus particulièrement à ceux qui souffrent en même temps d'une surpopulation relative. L'accent qu'il met sur l'effort critique minimum le conduit à insister sur un investissement de départ important, assez concentré sur des domaines décisifs de la vie économique. Cet effort important exige, soit une aide extérieure, soit un prélèvement interne massif sur la consommation, qui demandent, l'un et l'autre, une autorité politique assez puissante pour établir un plan et en imposer l'exécution.

André PHILIP.

Ponsard (Claude), *Economie et Espace*. Essai d'interprétation du facteur spatial dans l'analyse économique, 1 vol. de 467 p., Sedes (Collection *Observation Economique*), Paris, 1955.

Nous sommes bien en retard pour rendre compte de cette importante thèse. Le texte n'est pas de ceux qui peuvent se lire d'affilée : trop long, trop dense, trop difficile. Mais comment faire ? Après une nécessaire étape, le voyageur qui reprend son voyage se découvre en pleine forêt loin de tout repère et ne sait plus où se situer. Il faudrait pouvoir disposer d'un long loisir studieux centré sur cette seule lecture. Mais qui, hélas, est assez libre ou assez sage pour connaître un tel privilège ?

Le lecteur hâtif qui, trop fréquemment, aura renoncé à parcourir de part en part ce massif si difficilement pénétrable sera au moins informé d'un point : un avant-propos d'André Piatier et une préface d'Henri Guitton l'ont, en effet, informé qu'il s'est privé de découvrir des paysages nouveaux et insoupçonnés.

André Piatier qui a orienté C. P. sur l'étude de l'espace, comme il avait orienté Raymond Barre sur celle du temps souligne justement l'importance « de ces deux contributions, premières et fondamentales ». L'assimilation, cependant, ne saurait être poussée trop loin car, si temps et espace sont deux notions que l'esprit oppose et rapproche, si les deux ouvrages appellent également la louange et si, comme je le souhaite, les débuts de C. P. annoncent une carrière d'économiste aussi brillante que celle de Raymond Barre, il est difficile de ne pas être frappé des différences qui séparent les deux volumes. Alors que Raymond Barre (cf. notre compte rendu, R. E. P. 1951, p. 824) nous traçait, non parfois sans artifice, les larges allées d'un parc parfaitement dégagé, C. P. nous entraîne, comme je l'ai indiqué, dans une forêt si exubérante qu'à chaque pas la progression est entravée par les lianes et les taillis.

Acceptons l'interprétation d'Henri Guitton : « le jour de la soutenance

de thèse Ponsard ne nous a-t-il pas confié : « Ma thèse est nécessairement obscure », en sous-entendant, par là, je pense : seule la vérité ancienne peut être facilement transmise. La vérité nouvelle commence par être obscure, rebutante, parce qu'elle est encore inhabituelle ».

De fait, C. P. est un pionnier, il est le premier en France à nous faire connaître la littérature déjà abondante qui a été consacrée à l'étude de l'espace et qui est restée essentiellement allemande jusqu'à une date récente. Il y a, outre-Rhin, une continuité remarquable à partir de Thünen en passant par Wilhem Launhardt, Alfred Weber et Andréas Prédöhl jusqu'à August Lösch. Les Suédois ont suivi avec Ohlin et Tord Palander, et aussi les Anglo-Saxons, notamment avec Walter Isard et Edgar-M. Hoover. Une fois de plus, nous sommes à la traîne et, en attirant notre attention sur ce retard, C. P. nous rend déjà un immense service.

Non seulement cette littérature est extrêmement abondante, mais elle est riche, et si l'auteur, comme nous le croyons, a été commentateur fidèle, confuse. On cherche, en vain, le fil conducteur qui nous permet d'avancer en passant d'une analyse à la suivante. Tout se recoupe, interfère, sans qu'on ait jamais l'impression d'une progression.

Ce sera sans doute la tâche la plus urgente de C. P. que de se consacrer à cet indispensable travail de clarification et de décantation. Sans doute l'a-t-il déjà commencé dans cette *Histoire des Théories Spatiales* qu'il a mise en chantier voici déjà longtemps.

J'avoue ne pas voir clair dans la construction. Pourquoi par exemple les champs de forces (Livre I) sont-ils traités avant les pôles (Livre II) ? C'est plutôt l'ordre inverse qui aurait dû être choisi. Aucune explication n'est fournie de ce choix étrange. Henri Guitton qui observe justement : « Le pôle est le centre d'action à partir duquel se détermine un champ de forces », tente cependant une justification en indiquant : « il commence par l'analyse des champs de forces, compris comme résultant de décisions anciennes. Il poursuit par celle des pôles, conçus comme centres de décisions futures, donc de réseaux nouveaux ».

De même, cédant au conformisme contemporain, C. P. divise son premier livre en deux parties, espace microdimensionnel, espace macrodimensionnel. Je confesse, là encore ne pas avoir saisi la clé de la distinction. Celle qu'il donne page 5 : « l'individu, le ménage, la firme sont des unités microéconomiques. Le syndicat, la corporation, l'Etat sont des unités macroéconomiques », il paraît l'avoir perdue en route. En effet, la petite aire de marché serait encore, paraît-il, microdimensionnelle, la région, macrodimensionnelle. Je n'ai pu, quant à moi, percevoir une opposition ou même une progression vraiment sensible.

Je demande instamment à l'auteur de prendre dans ses prochains ouvrages la peine d'éclairer sa lanterne à l'usage de ses lecteurs non initiés, c'est-à-dire de la quasi-totalité d'entre eux. Je pense aussi que, spontanément, avec l'âge, il renoncera au jugement méprisant qu'il porte sur tous ceux qui ne sont pas de sa secte, tous ceux qui continuent de raisonner sur une économie « ponctiforme », ou même, ce serait le cas de Ohlin, sur ceux qui, tout en cherchant des horizons nouveaux, ne parviendraient pas à se détacher suffisamment des vues traditionnelles.

Si j'insiste plus qu'il n'est d'usage sur ces réserves, c'est en raison de l'importance de l'apport réalisé par C. P. Nous en bénéficions au meilleur moment. Durant la prochaine année scolaire, l'enseignement de Géographie Economique va être intégré dans le programme de la quatrième année de licence des Facultés de Droit. Cet enseignement, tel qu'il est conçu dans

les Facultés de Lettres, et si remarquable qu'il soit bien souvent, ne peut nous convenir. Il nous faut faire autre chose pour que cette nouvelle matière ne fasse pas figure de corps étranger : il y a des règles générales d'efficacité dont les vieilles théories de la rente foncière ou du commerce international font, dans des cas particuliers, application dans un cadre géographique. Puisque la distance se traduit sur le plan économique en un coût, le raisonnement marginaliste a prise sur l'espace et, à tout prendre, les hexagones de Lösch ne constituent que des courbes d'indifférence.

A le prendre à zéro, le travail serait énorme. Par chance, il est déjà engagé sur une large échelle. Ne nous donnons pas non plus le ridicule de nous imaginer découvrir l'Amérique. C. P. nous évite cette peine et nous épargne ce ridicule. Qu'il en soit chaleureusement remercié.

René COURTIN.

Cahiers du Séminaire d'Econométrie, n° 4, Programme linéaire. Agrégation et nombres indices (publié sous la direction de **René Roy**). Paris, Publication du C. N. R. S., Paris, 146 p., 1956.

La quatrième livraison des « Cahiers du Séminaire d'Econométrie » comprend un exposé sur les programmes linéaires et quatre sur l'agrégation et les nombres indices précédés de textes d'introduction du professeur Roy.

Le premier exposé est l'adaptation française d'une méthode tirée de l'ouvrage original du professeur Frisch paru en 1954 sous le titre : « Principles of linear programming ». Il y présente le procédé de résolution des programmes linéaires par la méthode du potentiel logarithmique dont il est l'auteur. La discussion est principalement consacrée aux performances de la méthode proposée en matière de calcul numérique des solutions.

La contribution de M. Nataf est consacrée à un historique des problèmes de l'agrégation. Sans faire état du problème des nombres indices qui en et sans doute l'ancêtre, il en fait remonter la naissance à l'époque où prirent corps les théories keynésiennes. De nombreux auteurs s'interrogeaient sur la légitimité des raisonnements macro-économiques et L. R. Klein devait poser le problème d'une façon particulière, critiquée d'ailleurs par Shou Shan Pu. Puis Kenneth May rattache le problème de l'agrégation à celui de la diminution du nombre des degrés de liberté dans les modèles économiques, la correspondance entre modèle de départ et modèle transformé devant rester rigoureuse. Ces travaux sont repris par L. Hurwicz et E. Malinvaud qui envisagent le cas où on peut se contenter d'une correspondance seulement approximative. Pour terminer, l'auteur donne un bref compte rendu de certains des travaux concrets les plus récents et indique les perspectives d'avenir dans ce domaine.

M. Winkler présente en quelques pages un certain nombre d'observations sur les nombres indices. Il fait un examen critique des formules classiques de Laspeyres, de Paasche, de Sauerbeck et d'autres plus raffinées : indice «« idéal » de Fisher, indice-chaîne de Divisia, formule de Gini, etc... La conclusion est assez pessimiste.

M. H. Theil donne un exposé de sa théorie concernant le problème de l'agrégation d'un système de micro-équations stochastiques linéaires en un système plus petit de macro-équations stochastiques linéaires. Il s'agit d'idées précédemment exprimées dans son livre « Linear agregation of Economic Relations » (collection « Contributions to economic Analysis » Amsterdam 1955). L'auteur montre les rapports de ce problème avec ceux,

plus généraux, de l'identification et de l'estimation dans les modèles économiques.

La contribution la plus importante en volume et probablement la plus intéressante du cahier est celle que M. Malinvaud a fournie sous le titre « L'agrégation dans les modèles économiques ». Nous avons là plus qu'une simple communication, un véritable cours sur les problèmes de l'agrégation. L'auteur replace d'abord le concept de modèle dans le cadre de la méthodologique scientifique et plus particulièrement économique ; il donne une définition très générale de l'agrégation : passage d'un modèle détaillé à un modèle simplifié et distingue l'agrégation des grandeurs de celle des lois. Après un vaste tour d'horizon sur les problèmes de l'agrégation vus à travers la littérature économique, nous trouvons un exposé sur l'agrégation intrinsèque que l'on pourrait appeler également agrégation au sens strict, le modèle simplifié ne devant ajouter aucun risque d'erreur supplémentaire par rapport au modèle détaillé. L'agrégation intrinsèque des fonctions de demande est donnée à titre d'exemple. Viennent ensuite des chapitres sur les agrégats représentatifs, sur l'agrégation et l'estimation des lois économiques (travaux de H. Theil) et sur l'agrégation dans la théorie des décisions (Wold, Hurwicz) où l'agrégation est envisagée sous un aspect « opérationnel ».

En résumé, l'exposé de M. Malinvaud constitue un vaste travail de synthèse auquel les économètres préoccupés par ces questions pourront se référer avec profit.

International Economic Papers n° 7. Translation prepared for the International Economic Association. London et New York, The MacMillan Company, 184 pages, 1957.

C'est Sismondi qui tient cette fois la première place dans cette septième publication des traductions préparées par les soins de l'*Association Economique Internationale.* Il s'agit de deux articles sur la demande datant de 1820 et de 1824, extraits de la troisième édition des *Nouveaux Principes* de 1951 : « le pouvoir de consommer s'accroît-il dans la société avec le pouvoir de produire » ? Vieille querelle, vieilles idées, qui restent toujours actuelles. Il est intéressant de trouver là dans une simple note (p. 11) le jugement de Sismondi sur l'application des mathématiques « à une science qui n'est pas exacte... l'économie ne relève pas seulement du calcul, les faits y sont constamment altérés par une foule d'observations d'ordre moral qui ne sont pas tributaires du calcul ». Il est aussi presqu'émouvant de voir en quels termes délicats Sismondi parle de Ricardo avec lequel il n'était pas tellement d'accord : « M. Ricardo dont la mort récente a profondément affecté non seulement sa famille et ses amis, mais tous ceux qui ont bénéficié de son intelligence et senti la chaleur de ses généreux sentiments, s'était arrêté à Genève durant la dernière année de sa vie. Deux ou trois fois nous avons discuté ensemble des problèmes qui nous opposaient. »

Sismondi écrivait en français, mais il était suisse. La France se réjouit davantage encore de voir retenu dans ce nouveau tome, un des auteurs, qui sans être d'abord un économiste, lui fait grandement honneur. C'est en 1931 que Robert Gibrat, ingénieur des mines et aujourd'hui associé aux destinées de l'E. D. F., a écrit son livre sur « Les inégalités économiques » où il a fait ressortir l'importance de l'effet proportionnel en économie politique. Gibrat a été pour la science économique ce que Kapteyn

fut pour les sciences naturelles, l'initiateur des distributions dites lognormales. Et cependant Gibrat n'est pas assez connu dans sa propre patrie. Je suis quelque peu gêné à la pensée que certains Français pourraient peut-être découvrir la loi de Gibrat à la lecture de ces pages anglaises, comme s'il fallait qu'une idée soit exprimée en anglais pour accéder à la notoriété économique, comme s'il fallait (ô paradoxe) lire la traduction anglaise avant d'avoir connu le livre français original.

Voici présentés les deux auteurs de langue française, sur les huit que compte cet ouvrage. Quels sont donc les six autres ? Elizabeth Henderson, la grande traductice de l'Association, qui elle-même réside à Rome, présente une étude de Luigi Einaudi, celui qui fut président de la République d'Italie, aujourd'hui sénateur à vie et encore titulaire d'une chaire à l'Université de Turin ; elle est relative à la méthodologie de la théorie de la capitalisation de l'impôt (1928), déjà pensée par Seligman et Ricci.

L'étude la plus copieuse est celle d'Erick Lindahl, professeur à l'Université d'Uppsala, président actuel de l'*Association Internationale* : « Les concepts de base de la comptabilité nationale » (1954), véritable traité, si utile en cette matière si nouvelle pour beaucoup. Un second auteur suédois Börje Kragh, a été choisi, moins connu il est vrai, actuellement attaché à l'O. N. U. : il dresse un modèle de budget national (1955) inspiré du modèle, suédois lui aussi, de Anders Ostlin, dans un style keynésien de statique comparative.

Il reste à situer trois études, deux qui avaient été écrites en allemand : celle d'un polonais Wlodzimierz Brus (1955) sur la production socialiste et la loi de la valeur, et celle de théorie économique internationale sur l'optimum du commerce, de Herbert Giersch (1956) qui séjourna à Paris à l'O. E. C. E. et présentement professeur à Sarrebrück ; enfin un article de Oskar Lange aujourd'hui vice-président de l'Association Economique polonaise et membre du Conseil d'Etat de Pologne, sur le Plan de reconversion de l'économie polonaise (1956).

Les dernières pages du recueil reproduisent les sommaires des six précédentes livraisons. La première date de 1951. On voit ainsi qu'en sept ans l'*Association Economique Internationale* a accompli un travail respectable de traductions anglaises. C'est une véritable bibliothèque qu'elle a déjà constituée. Dans chaque numéro on ne cesse de remarquer le dosage qu'elle opère, des nations, des différents types d'auteurs et des différents types de sujets. Nous avons cru pendant plusieurs années, que la France se sentirait appelée par une pareille tâche qui aurait contribué, plus que de vaines récriminations, à redonner à la langue française un prestige scientifique. Mais à mesure que le temps passe nous finissons par douter de cette vocation.

Henri GUITTON.

Histoire des doctrines économiques

Toulemon (André), *Histoire des doctrines de la population*, in-12°, 1956, 164 p., Paris, éd. Berger-Levrault.

Le contraste entre l'immensité du sujet et la modestie des dimensions de l'ouvrage oblige à le prendre pour ce qu'il a voulu être : un bref résumé qui peut servir indifféremment d'introduction ou de memento. Il commence à Platon, il finit avec William Vogt, Josué de Castro, Alfred Sauvy.

Point d'analyses patientes et de bilans minutieux. De chaque doctrine, il n'est retenu que l'essentiel ; on n'est pas loin du « catalogue commenté ». Mais le commentaire est toujours élégant, nuancé, équitable, formateur par l'humanisme qui l'imprègne et par sa conclusion : « la mesure, règle suprême et secret de tout. »

Pierre FROMONT.

Histoire des faits économiques

Chlepner (B. S.), *Cent ans d'Histoire Sociale en Belgique*, 1 vol. de 435 p., Institut de Sociologie Solvay, Bruxelles, 1956.

On sait fort bien en France que l'auteur a consacré une très grande partie de son activité scientifique à l'étude des problèmes monétaires et financiers (dès 1914, la *Revue d'Economie Politique* avait publié certaines de ses considérations sur la *théorie du papier monnaie* et en 1927 on avait noté, dans cette revue, ses réflexions sur *la dépréciation et la stabilisation du franc belge.* Après de nombreux autres travaux parus à Bruxelles et à Paris, on avait particulièrement apprécié son *Esquisse de l'évolution bancaire en Belgique* publiée en 1953 : ce livre avait fourni un bilan extrêmement précieux sur un sujet que l'auteur n'avait cessé d'approfondir.

Cependant, ceux qui ont suivi de plus près la carrière du Professeur C. et notamment ses contributions à l'Institut de Sociologie Solvay ne seront nullement étonnés de l'important bilan qu'il vient de consacrer, cette fois-ci, à l'histoire sociale de son pays.

Le livre commence par un tableau de la *Belgique économique et sociale* vers le milieu du XIXe siècle et c'est bien sur la misère ouvrière qu'aussitôt est mis l'accent : l'auteur est de ceux qui ont été naguère émus par le tableau de la condition des travailleurs dans un pays « *déjà relativement industrialisé* » mais où le pouvoir politique restait détenu « *par une fraction extrêmement restreinte de la population.* » Mais à partir de cette situation, voici tout un ensemble de problèmes économiques et sociaux méthodiquement analysés (nous avons cru pouvoir rapprocher ci-dessus deux phrases figurant au début de chapitres distincts : le premier, sur la situation économique et la misère ouvrière, le second sur l'infériorité politique et juridique des masses ouvrières). M. C. passe en revue les étapes d'une évolution ayant dès le départ des particularités très intéressantes à noter. En quoi celles-ci pouvaient-elles marquer l'histoire sociale de la Belgique de traits essentiellement ou épisodiquement différents de ceux des autres pays d'Europe occidentale ? Dans quelle mesure les conditions actuelles en Belgique laissent-elles entrevoir certains éléments d'avenir que nous n'aurions pu encore repérer en France par exemple ? Telles sont les deux questions que nous n'avons cessé de nous poser en lisant cet ouvrage écrit de façon claire, avec sincérité et mesure, par un auteur que son préfacier, le sociologue H. Janne dépeint très justement comme « *curieux de tous les aspects de son vaste domaine* » et dont nous savons bien tous les scrupules et toute la loyauté intellectuelle.

I. — Un bref compte rendu nous laisse trop peu de place pour faire état des très nombreuses notations dont ce livre est jalonné, qu'il s'agisse soit de la peinture des hommes ayant joué en Belgique un rôle de premier

plan dans la vie économique et sociale depuis le milieu du siècle dernier, du dosage variable de leur conformisme, de leurs préjugés et de leur hardiesse, soit de la description des faits et des institutions en voie d'évolution plus ou moins rapide. Jamais les hommes ne sont indifférents et si un lecteur tant soit peu malicieux avait eu tendance, notamment pour ceux qui avaient exercé des fonctions éminentes vers 1860 ou vers 1900, de chercher à pousser à la caricature certains portraits, bien vite, il serait forcé de battre en retraite, rappelé à l'ordre par un auteur qui n'oublie jamais de mettre en valeur les éléments compensateurs de toute intransigeance bourgeoise. Un Ch. de Brouckère s'était proclamé ainsi lui-même, en 1851, « *l'édile du laisser faire* », mais il avait été à certains égards un précurseur, ayant bien vu que, pour prévenir les crises, le gouvernement devrait avoir toujours en réserve « *un projet de route, de canal ou de tout autre grand travail d'utilité publique qui pourrait être entrepris d'un moment à l'autre* ». Un G. de Molinari, qui avait dirigé pendant quatorze ans, de 1855 à 1868, *l'Economiste belge*, avant d'aller prendre la rédaction en chef du *Journal des Economistes* à Paris, avait bien mené à fond le combat contre tout interventionnisme, jusqu'à s'élever contre les subsides au théâtre et aux œuvres artistiques et littéraires, mais il avait aussi protesté contre l'interdiction des coalitions, le livret obligatoire, le système du domicile de secours...

Nous avons peine à quitter la *deuxième partie* du livre, consacrée à l'*Apogée du libéralisme économique*, pour en venir à la *troisième*, sur les années 1866 à 1914, et qui est intitulée : *Interventionniste mitigé et Liberté subsidiée*. Déjà, des changements significatifs sont notés : « *Dans les milieux dirigeants les plus rétifs, on s'aperçoit qu'il existe une question sociale* » (p. 155). A côté des progrès de l'interventionnisme social, on aura noté le rôle particulièrement important joué par l'Etat en Belgique dans l'exécution des travaux publics (p. 199 et suiv.). On retiendra également les réflexions sur la manière dont les progrès techniques avaient pu être hâtés par la pression syndicale et législative — ou sur les conditions dans lesquelles la réduction de la journée de travail, comme l'avait déjà souligné E. Waxweiler en 1895, pouvait être plus ou moins « compensée » par un meilleur rendement (p. 232 et suiv.).

II. — Quant à la seconde question que nous nous étions posée, nous laisserons aux lecteurs, après une étude attentive de la dernière partie consacrée aux *structures nouvelles* (1918-1955) le soin de répondre, chacun selon son « équation personnelle » pour reprendre une expression souvent utilisée par le recteur Janne. Cependant il est noté dans la préface de ce dernier, l'auteur s'est bien tenu *à égale distance d'une neutralité froide et d'un engagement dans une ligne déterminée*. Peut-être également, mais sans avoir toujours la même « *curiosité passionnée de l'observation* », beaucoup des dirigeants d'industrie actuels, dont M. C. cite longuement les témoignages dans un dernier chapitre sur « le Mouvement des idées », se sont-ils eux-mêmes volontairement astreints, bien davantage que leurs devanciers à « *un détachement objectif du jugement* ». Ceci ne fait que confirmer la prise de conscience d'une double transformation, du capitalisme et de la critique socialiste, en face d'un régime « *multiforme, fluide, en pleine évolution* » et qui se compose « *de diverses formes d'organisation économique et comprend plusieurs forces sociales... tantôt collaborant, tantôt luttant entre elles* » (p. 421).

Personnellement, nous sommes mal arrivé à dégager dans quelle mesure cette évolution belge a pu véritablement conduire l'auteur, comme il le

déclare lui-même, « *à des conclusions pessimistes ou tout au moins désabusées* ». Les éléments de transformation n'apparaissent pas fondamentalement différents de ceux qui jouent dans d'autres pays d'Europe occidentale — et notamment de la France. Nous hésiterions à voir dans ceux qui sont généralement soulignés les raisons d'une anxiété aussi profonde que celle dont le Professeur C. se fait l'écho. Sans doute admettra-t-il que cette anxiété vient en réalité d'ailleurs, et sans doute de cette sorte de *spatialisation* des problèmes d'évolution sociale suivis dans leur seul contexte national — et en supposant un très grand parallélisme, en dépit des décalages, dans les transformations qui survenaient à travers le monde.

C'est ainsi un plus ample volume que nous serions tenté de demander au Professeur C. Celui dont nous venons de rendre compte beaucoup trop rapidement très certainement, est déjà venu développer un simple rapport sur « *Cent ans de vie sociale* » rédigé à l'occasion du centenaire de la Société d'Economie politique de Belgique. Ce rapport avait été si remarqué que l'auteur avait été prié d'en donner une version beaucoup plus considérable. Nous aurions scrupule en lui exprimant tout l'intérêt pris aux questions ainsi traitées, d'en soulever de nouvelles ; nous savons bien devoir trouver, dans d'autres œuvres du même auteur, matière à poursuivre avec lui une enquête qui va nécessairement aujourd'hui en s'élargissant hors d'un cadre purement national. Ce n'est pas simple curiosité du détail qui, quelle que soit sa modestie personnelle, l'avait poussé à écrire un ouvrage dont les dimensions réelles se révèlent finalement aussi importantes.

Jean WEILLER.

Hunold (Albert), *The industrial development of Switzerland*, in-8°, 1957, 45 p. Zurich, Schweizerisches Institut für Auslandforschung.

C'est le texte de quatre conférences données par l'auteur à la Société d'Economie politique du Caire. Courte description par conséquent, mais vivante et complète. La vie économique est présentée comme un aspect de la vie nationale, et l'économie suisse apparaît en même temps comme un fragment de l'économie internationale. L'auteur sait assez d'histoire pour expliquer certains traits de l'industrie actuelle par des origines déjà lointaines (par exemple l'arrivée des huguenots français au XVIIe siècle), mais il s'intéresse avant tout à l'état présent de l'industrie suisse. Les statistiques sont bien choisies, à l'exception d'une comparaison boiteuse concernant l'industrie cotonnière. Opposer les 100.000 ouvriers du coton de 1800 avec les 6.000 des usines cotonnières de 1814 donne une idée inexacte des effets de la révolution industrielle sur l'emploi car en plus de ces ouvriers d'usine il y en avait encore beaucoup qui travaillaient à domicile, comme tous ceux de 1800. Ce qui marque beaucoup mieux la première révolution industrielle, c'est cet arrêté de 1800, que cite également A. H., mettant à la disposition d'une filature mécanisée 7 pièces du monastère de Saint-Gall, en franchise d'impôt. Révolution psychologique et juridique, qui permit l'autre. L'auteur a bien dégagé le contexte social et moral de l'industrialisation de son pays. Il croit comme Weber à l'influence de la Réforme sur le capitalisme, en observant que les régions protestantes de la Suisse sont les plus développées économiquement. Il croit surtout à l'influence de la Renaissance et de l'esprit cartésien, qui a favorisé le progrès des sciences mathématiques, physiques... et permis par là même l'industrie horlogère

entre autres. Sa conclusion insiste sur la nécessité, signalée chez nous par Siegfried il y a beau temps, d'un certain milieu intellectuel et politique, pour que se développe l'économie des pays retardés.

Jean VALARCHÉ.

Labasse (Jean), *Le commerce des soies à Lyon sous Napoléon et la crise de 1811,* 1957, 136 p., Presses Universitaires de France. Collection des cahiers d'histoire publiée par les Universités de Clermont, Lyon, Grenoble.

Voici le premier volume d'une collection historique publiée grâce à la collaboration heureuse, — que l'on désirerait voir se répandre dans d'autres régions et à d'autres domaines — entre les Facultés de Clermont, Lyon, Grenoble. Retrouver la physionomie du marché de la soie à Lyon et les aspects de la crise de 1811 au moyen du dépouillement des lettres et livres d'un marchand de soie, même important comme Guérin, présentait des difficultés et notamment l'écueil d'être tenté de généraliser à l'ensemble du milieu et d'étendre dans l'espace, les mille traits curieux épars, les aspects particuliers de la vie active de notre négociant banquier.

L'auteur, suivant la prudence tant vantée de son héros, s'est efforcé de se garder de ces défauts et insiste tout au long de son étude sur le caractère fragmentaire des renseignements qu'il a glanés. Il a su néanmoins montrer combien le commerce des soies, pris entre les aléas d'une production de cocons fort variable suivant les sautes atmosphériques et la vogue de certains tissus dépendant des sautes d'humeur des consommateurs comme de la fermeture ou de l'ouverture des frontières, devait amplifier les tendances de la conjoncture. Les relations de Lyon, place de répartition des soies, avec le bassin rhodanien, le Piémont, l'Italie apparaissent nettement ; mais les approvisionnements comme les débouchés ne sont jamais sûrs et dépendent des vicissitudes de la nature, des changements dans les goûts comme des mesures douanières.

La période de 1809-1811 est caractérisée par le manque de numéraire et cependant la répugnance locale à l'introduction de billets de banque créés par le Comptoir. La rareté de l'argent, la terreur panique, l'impossibilité d'obtenir du crédit durant la crise sont bien indiquées par cette remarque — d'ailleurs intéressée et peut-être grossie, — de Guérin : « avec des marchandises en magasin pour plus de deux millions, on aurait de la peine à se procurer deux mille francs ». L'élasticité de l'économie était cependant grande et elle se relevait aussi vite qu'elle s'était effondrée.

Ce livre illustre bien certaines structures locales de l'époque, la prudence du négociant faisant des avances sur consignations, l'autonomie de Lyon par rapport à Paris, mais son influence régionale et son interdépendance avec les marchés internationaux.

F. TREVOUX.

Varii auctores, *The Growth Rate of the Japanese Economy, depuis 1878.* Edition Kinokuniya, Tokio 1957, 250 pages.

Ce livre est la première étude approfondie qui ait été effectuée sur la croissance économique japonaise depuis la révolution industrielle de l'ère Meiji. C'est le produit d'un travail collectif, entrepris sous la direction du

Professeur Okhawa, par une équipe de statisticiens et d'économistes de l'Institut de Recherches Economiques de l'Université Hitsubashi.

— Une première partie est consacrée à la discussion des diverses méthodes de mesure de la croissance économique, en attachant une importance particulière au calcul du produit net par catégorie d'industries, à celui du revenu national produit par personne occupée, et aux changements réalisés dans la distribution de la force de travail. Ceci aboutit à constater que, de 1878 à 1942, le revenu national réel a été multiplié par 13, la valeur du produit net dans l'industrie des biens de production par 10. Le revenu réel produit dans le secteur primaire a augmenté 3 fois ; dans le secondaire, 48 fois ; dans le tertiaire, 23 fois. La population a doublé. Le produit net par personne employée a augmenté 8 fois, soit 3,9 fois dans le secteur primaire, 7 fois dans le secondaire, 5,4 fois dans le tertiaire. Le taux annuel d'augmentation du revenu national a varié entre 2,9 et 5,6 %, la moyenne modale étant de 4 %. Le taux d'accroissement de la productivité a varié de 2,3 à 4,8, la moyenne modale étant de 3 %.

Les auteurs confrontent ensuite les résultats obtenus avec quelques études partielles faites préalablement, en particulier celle du Professeur Yamada, ce qui leur permet de constater, pour diverses époques, une réelle concordance entre les divers résultats.

— La deuxième partie est consacrée à une étude approfondie de l'évolution du produit net par catégorie d'industries, ainsi qu'au calcul des indices de prix comparés pour les diverses catégories.

— La troisième partie comprend trois essais, en vue de mesurer la formation du capital à partir de 1905, année où commencent à apparaître quelques données valables. La mesure est recherchée tantôt sous forme d'une estimation du volume du capital et du taux d'épargne, sur la base des statistiques du produit brut national, tantôt par un calcul direct des divers investissements réalisés dans la production des biens durables et dans la construction, tantôt par la recherche du coefficient de capital investi par rapport au chiffre de vente dans les différentes catégories industrielles, aboutissant, dans chaque cas, à l'élaboration d'un coefficient du capital investi.

Ce livre pose un ensemble de problèmes de méthodes statistiques et apporte une information précieuse, qui permettra de mieux connaître les divers éléments de la profonde transformation qui s'est produite, à la suite de la révolution industrielle, dans la production japonaise et dans la répartition des revenus entre les différents facteurs et groupes sociaux.

A. PHILIP.

Démographie

Beaujeu-Garnier (J.), *Géographie de la Population.* 1 vol. in-8°, 435 p., 1956, Paris, éd. Génin, librairie de Médicis (collection Géographie économique et sociale).

Ce gros volume, illustré de cartes, de courbes et de photographies, est consacré à l'Europe occidentale et méridionale, aux « prolongements blancs de l'Europe » (Etats-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande), à l'Amérique latine. Le reste du monde fera l'objet d'un tome second.

L'étude tient plus que les promesses du titre : elle déborde largement le cadre géographique. La description des populations actuelles dans leur répartition et leur composition amène l'auteur à faire appel à la démographie (composition par âge, nuptialité, natalité, morbidité, etc.) et aussi largement à l'histoire, à l'économie, à la sociologie.

La « formation des densités européennes » est démontée en son mécanisme : dépeuplement et aménagement des montages, exode rural et adaptation du milieu agricole, urbanisation et industrialisation, évasion vers le tertiaire, migrations intra-européennes.

Les grands problèmes de la population de l'Amérique du Nord sont précisés. Aux Etats-Unis : le baby-boom des quinze dernières années, la question noire, la mobilité des individus (ce que l'auteur appelle la « mobilité étatsunienne » par un néologisme qui ne satisfait ni l'oreille ni la logique acoustique), au Canada : l'affrontement franco-anglais, l'importance déterminante des mariages mixtes.

L'Australie a compris à la lueur des dangers qu'elle a courus pendant la deuxième guerre mondiale la nécessité du peuplement. Une enquête a été menée en 1944 pour connaître les raisons de la dénatalité. Une augmentation de natalité a été obtenue, et grâce à un effort supplémentaire d'immigration (le pays a reçu un million d'immigrants de 1945 à 1955), l'Australie connaît un pourcentage d'accroissement annuel (2,32 %) supérieur à tous ceux qui avaient été enregistrés. De grandes précautions sont prises pour l'intégration du nouvel arrivant qui est immédiatement envoyé dans des centres spéciaux de formation technique et spirituelle et n'est complètement abandonné à lui-même qu'au bout de deux ans.

La Nouvelle-Zélande, elle, n'a pas été entraînée par le même courant : elle ne s'est pas ouverte largement à l'immigration, les éléments d'un certain racisme commencent à y apparaître.

C'est par un tableau très vivant de l'Amérique du Sud que se termine l'ouvrage. Le peuplement y est composite ; à un substratum indien se sont ajoutés des apports étrangers multiples de sorte que rouges, blancs, noirs, jaunes cohabitent et même se sont mélangés. Les types de métis (indiens + blancs, noirs + blancs, indiens + noirs) sont d'une très riche variété, et cependant il est possible de tracer les grandes lignes d'une carte des nuances. Les grandes questions actuelles y sont évoquées ; malgré l'absence de racisme qu'entraîne la généralisation des unions mixtes, certains conflits sont déjà latents — des immensités restent à mettre en valeur, mais la nécessité d'investissements considérables freine le peuplement. Il est à remarquer que l'auteur accepte sans réserve les thèses de Josué de Castro sur la sous-alimentation sud-américaine, tandis que Louis Baudin les estime très exagérées (Manuel d'Economie Politique, t. II, 2e éd., p. 552 et 553, avec références en note).

Le livre une fois fermé, une inquiétude naît chez le lecteur : en quoi cette étude est-elle géographique, en quoi consiste aujourd'hui la géographie ? Si la conception traditionnelle (étude des relations entre l'homme et le milieu naturel) est toujours valable, seuls quelques paragraphes continuent d'appartenir à la géographie (l'homme et l'espace, les réactions biologiques, psychologiques de l'être humain). Une conception manifestement plus large a prévalu qui fait de la géographie humaine une science de synthèse, mais ne dégage pas l'optique spécifique de cette synthèse. A vrai dire, cette inquiétude n'empêche pas le lecteur d'attendre avec impatience la publication du tome second.

Pierre Fromont.

Statistique

Hirsch (W. Z.), *Introduction to modern statistics*, with Applications to Business and Economies. New York, The MacMillan company, 1957, 429 pages.

Les livres d'introduction à la Statistique économique moderne ne sont pas rares aux Etats-Unis. Ils le sont davantage en France. Celui que nous présentons aujourd'hui, publié simultanément au Canada, en est déjà à sa troisième édition. Il est plutôt destiné aux hommes d'affaires qu'aux étudiants, conçu sous une forme parfois humoristique grâce à des dessins-caricatures qui viennent faire sourire au milieu de courbes évidemment austères. Les chapitres se terminent par des résumés : *What have we learned*, et par des exercices : *Try your hand at the following problems*. Une pensée bien choisie est placée en tête de chaque chapitre. Par exemple dès l'introduction : « *Statistical thinking will one day be as necessary for efficient citizenship as the ability to read and write* » (Wells). Voici donc un manuel de statistiques attrayant. Et l'attrait n'empêche pas d'aller au fond des choses et d'apprendre l'essentiel, même des développements qui, dans nos Facultés de Droit (avant il est vrai qu'elles ne soient devenues Facultés des Sciences économiques) n'étaient pas encore enseignés, telles les probabilités, les estimations, les décisions, l'analyse du *chi carré* (X^2). La vue et l'utilisation d'un tel manuel, cependant qualifié d'introductif c. a. d. d'élémentaire, amène le recenseur à formuler une conclusion qui n'est pas une nouveauté : il serait souhaitable que la France connaisse elle aussi plusieurs ouvrages de ce type qui rendent de mieux en mieux accessible la statistique moderne aux étudiants des sciences humaines, qui n'ont pas eu au départ une formation mathématique.

Henri GUITTON.

Kendall (M. G.) et Buckland (W. R.), *A Dictionary of Statistical Terms*. Published for the International Statistical Institute, by Oliver and Boyd, London, 1957, 493 pages.

Un avant-propos en français de G. Darmois, président de l'*Institut International de Statistique* indique la genèse de cet ouvrage. La statistique est internationale, mais son vocable ne l'est pas. Ce problème n'est du reste pas spécial à la Statistique. Pour bien se comprendre, ne faut-il pas parler le même langage, exprimer de mêmes idées sous des mots apparemment identiques ? L'Institut, aidé financièrement par l'U. N. E. S. C. O. a chargé l'un des maîtres les plus éminents de la Statistique, le professeur Maurice G. Kendall, de cette tâche de définition et de normalisation. Il fallait évidemment adopter une langue-guide, sinon directrice, et c'est l'anglais qui a été choisi. Ainsi ce dictionnaire est-il spécifiquement anglais. Mais il est prolongé par ce qu'il est convenu d'appeler des glossaires, c. a. d. des traductions (sans nouvelle définition) des termes en langue voisine. L'ouvrage comporte ainsi quatre glossaires : français-anglais, allemand-anglais, italien-anglais, espagnol-anglais, on ne trouve pas la correspondance inversée des termes, par exemple l'anglais-français, qui cependant, pour nous, aurait été, au moins aussi nécessaire que le français-anglais. Mais déjà à la simple lecture du glossaire français-anglais, — l'économiste

de chez nous, qui veut être un peu statisticien, s'apercevra peut-être que la statistique contemporaine utilise une multitude de concepts, et par conséquent de termes, auxquels notre enseignement jusqu'alors traditionnel ne l'a pas formé. Sans doute, connaît-il bien les principales moyennes, les principaux écarts, les grands types de distribution et de pondération, la corrélation, la régression..., mais ne sera-t-il pas impressionné par une multitude de noms nouveaux ? Combien d'entre nous seraient embarrassés s'il leur fallait dire ce qu'évoquent pour eux les expressions : axiomes de Kolmogoroff, carré de contingence de Knut-Wick, l'effet Craig, la chaîne de Markoff, le postulat de Bayes... ? et je n'ose continuer une telle énumération qui risquerait d'être longue.

La Statistique devient une discipline de plus en plus riche, de plus en plus rigoureuse, de plus en plus mathématique. L'économiste n'a évidemment pas à devenir un statisticien au sens moderne. Il ne peut cependant pas ignorer l'existence et le développement des nouveaux moyens que le statisticien de profession ne cesse de mettre au point. Cette tâche est austère. Elle doit être aussi payante. Ce dictionnaire est précieux à cet égard. Evidemment il est fait davantage pour ceux qui savent déjà. Mais à ceux qui ne savent pas encore, il ouvrira des horizons nouveaux, en les conviant s'ils en ont le temps et la vocation (si leur âge n'est aussi, pas trop avancé) à se consacrer à apprendre, à comprendre ce que des définitions, des normalisations, des signes trop concentrés, ne peuvent pas (en un simple dictionnaire) leur donner.

Henri GUITTON.

Reynaud (P. L.), *Du caractère relatif des statistiques de prix.* Facultés de Droit et des Sciences Politiques de Strasbourg. Institut de Droit et d'Economie comparés. Travaux et Enquêtes, n° 4, Paris, Dalloz, 1957, 66 pages.

P. L. R. a tout à fait raison de nous faire réfléchir sur le caractère relatif des Statistiques de Prix. Du reste on pourrait ajouter qu'il faudrait aussi méditer sur le caractère relatif de toutes Statistiques, quelles qu'elles soient. Il n'y a que les esprits naïfs pour croire à un caractère soi-disant absolu des statistiques. En un certain sens, il est vrai de dire que toute réalité est inaccessible : on ne peut que s'approcher de la vérité. C'est le degré d'approximation qui fait la valeur d'une expression statistique. L'aventure de l'indice des 213 articles était une occasion parfaite pour mener une enquête. Il ne peut pas y avoir en soi d'indice parfait. On ne construit pas un indice sans un but précis. Par ailleurs « si l'on veut que la science soit bien faite, il faut l'édifier comme si elle ne devait servir à rien », écrivait il y a plusieurs années Ansiaux. Un indice ne serait-il alors jamais scientifique ?

Le grand mérite de cette étude est de nous montrer que toute étude de statistique économique devrait être opérée dans une atmosphère psychologique. Un chiffre aussi précis qu'il soit n'a pas de valeur définitive par lui-même. Comme le souligne la dernière page de cette enquête : « les données les plus quantitatives par nature ne peuvent faire entièrement abstraction des éléments qualitatifs ». P. L. R. qui a consacré ses efforts à l'édification d'une Psychologie Economique et dont les travaux en ce domaine sont fort appréciés, nous convainc aujourd'hui du précieux apport que cette analyse psychologique (propensions statistiques, époques statistiques, mentalité statistique) doit faire à la Statistique.

Henri GUITTON.

Agriculture et économie rurale

Dumont (René), *Révolution dans les campagnes chinoises.* 1 vol. in-8°, 463 p., 1957, Paris, éd. du Seuil.

Travailleur infatigable, R. D. continue de nous associer aux enquêtes qu'il mène sans arrêt à travers le monde et où, partant du fait agricole, il s'élève sans cesse à l'économique, à la politique, à la philosophie.

Il est impossible de tracer de cette immensité qu'est la Chine un tableau complet. Déjà, avant la Révolution communiste, John Lossing Buck, le meilleur connaisseur de l'agriculture chinoise d'alors, n'avait pu nous décrire que certains échantillons. R. D. nous décrit quarante-trois villages dispersés aux quatre coins du pays, de la Mandchourie à la frontière du Yun-Nam, des provinces de l'Est à celles de l'intérieur.

Dans chacun de ces villages fonctionne une coopérative qui, suivant le degré de socialisation, est propriétaire de tout ou partie du sol et l'exploite plus ou moins collectivement à l'aide d'équipes. De chacun, l'auteur a rapporté une moisson de chiffres d'une richesse et d'une précision qui ne l'étonnent pas et qui cependant peuvent paraître surprenantes puisqu'il insiste maintes fois sur le fait que le nouveau régime n'utilise pas les anciennes élites, mais seulement les nouvelles dont beaucoup de ses membres étaient illettrés il y a quelques années. Or, les surfaces, les rendements et les volumes des moindres productions, les heures de travail consacrées aux moindres tâches, tout (jusqu'au nombre de poissons dans les étangs), paraît évalué et enregistré avec une perfection qui n'est atteinte en régime capitaliste que dans les très grandes exploitations ; et encore, ces dernières sont-elles relativement spécialisées, ce qui simplifie ces tâches, tandis qu'en Chine la production est extrêmement diversifiée.

L'auteur insiste sur ce caractère. La pression démographique est telle qu'il faut faire plusieurs récoltes par an et qu'à chaque époque, à côté de la culture principale, on mène de front, pour ne pas laisser improductif le moindre pouce de terrain, des cultures secondaires (sur la pente des diguettes, sur la moitié des sentiers, etc.).

Cette même pression démographique provoque un sous-emploi dont l'auteur donne un aperçu hallucinant : trente-sept journées de travail par an est le plus bas degré d'emploi qu'il a relevé dans son enquête ; s'il a observé des chiffres beaucoup plus élevés (par ex : cent-quatre-vingt-trois jours), on a l'impression que le chiffre de quatre-vingt jours environ est le plus fréquent.

Un tel sous-emploi va nécessairement de pair avec une nourriture presque exclusivement végétale (une nourriture avec une part notable d'aliments animaux serait trop coûteuse en terre), et un revenu extrêmement bas : aucun besoin autre que celui de manger ne peut être satisfait et encore il ne l'est pleinement que dans des circonstances favorables (pression démographique locale moins forte que la moyenne, conjoncture météorologique propice).

L'auteur qui ne cache pas qu'il n'a pas été libre du choix de l'échantillonnage, de celui des interprètes, de celui de ses interlocuteurs, loue le caractère progressif de la collectivisation chinoise qui a su ménager des étapes ; encore aujourd'hui, elle est moins centralisée que la russe. Il fait remarquer qu'elle a été plus réaliste que cette dernière et celles des démocraties populaires. Plutôt qu'une mécanisation spectaculaire qui eût

encore aggravé le sous-emploi, elle recherche avant tout l'accroissement des rendements par unité de surface. Il estime qu'une amélioration des conditions de vie se fait déjà sentir (dans tel village de Mandchourie où le thermomètre descend facilement à — 25°, une famille de cinq à six personnes possédait avant la Révolution deux couvertures ; à son passage, la couverture par individu commencait à se généraliser). Il pense que des progrès considérables seront prochainement accomplis, surtout si les chinois savent faire appel à des conseillers autres que les russes dont la technique est souvent soit dépassée soit inadaptée.

Dans sa conclusion, son optimisme le pousse à envisager l'hypothèse où la Chine dépassera bientôt l'Europe méridionale, tout au moins le Portugal et la Grèce. Déjà, il avait cru que l'agriculture russe, puis celle des démocraties populaires rattraperaient puis devanceraient celle de la France. La réalité n'a pas ratifié de telles prévisions, et l'auteur, malgré son esprit critique, ne cherche pas à expliquer l'échec observé jusqu'ici dans les régimes autoritaires. Pourtant, il pose parfaitement le problème lorsqu'il affirme que le facteur essentiel de succès réside toujours dans l'effort interne du producteur. Pourquoi ne pas reconnaître que la propriété individuelle a, jusqu'à présent, joué avec efficacité ce rôle de moteur interne et que les pays attardés sont précisément ceux où une série de circonstances, généralement de nature politique, ont privé de ce stimulant la majorité des producteurs agricoles ?

Pierre FROMONT.

Industrie et organisation de la production

Cercler (René), *Le destin économique de l'industrie du papier en France*, 1re éd., 1957, 208 p. Paris, Librairie Plon.

Cet ouvrage possède des mérites bien supérieurs à cause d'une simple monographie. La description soigneuse que l'auteur nous donne des conditions actuelles de l'industrie française du papier permet de préciser la nature des problèmes posés par l'organisation à long terme de ce secteur et d'en rechercher les solutions. De plus, ces problèmes d'organisation sont communs à de nombreuses branches de notre économie. A ce titre, l'ouvrage de M. René Cerder dépasse très largement son but.

L'ouvrage aurait pu être présenté en trois parties. Dans une première partie (chapitre 1 à 4) l'auteur, après avoir montré l'accroissement continu de nos besoins en papier (2.368.000 tonnes en 1961) et le déficit probable de notre production par rapport à ces besoins, insiste sur la dépendance de l'industrie française à l'égard de l'étranger. Un coefficient est exprimé par le pourcentage des importations à la production totale et il est un des principaux mérites de l'ouvrage d'examiner ce coefficient de dépendance à chacun des trois stades de production nécessaires à la fabrication du papier. Ainsi la couverture de nos besoins en papier est élevée : les importations de papier n'atteignent que 5 % de la production totale. Par contre, la couverture de nos besoins en pâtes est faible. Nous ne produisont que 45 % des pâtes chimiques et 70 % des pâtes mécaniques consommées par nos industries du papier. De même, la couverture de nos besoins en matières premières (chiffons, vieux papiers, bois) s'élève seulement à 60 % de nos besoins. L'industrie française du papier est donc largement dépendante de ses approvisionnements extérieurs.

Dans une seconde partie (chapitre 5 à 8) l'auteur fait apparaître le second trait caractéristique de cette industrie : ses prix ne sont pas concurrentiels. De nombreuses causes expliquent ce phénomène. La structure de la production papetière (coexistence de firmes moyennes et petites non intégrées et non spécialisées) la rend peu apte à une productivité élevée. Le prix des matières premières employées est plus élevé pour un producteur français que pour son concurrent étranger (influence de la localisation des matières premières et des industries). Enfin, la protection douanière permanente qui a entouré l'activité de l'industrie depuis ses débuts explique la faible fréquence, sinon l'absence, des innovations dans le secteur. L'auteur peut alors écrire « des deux objectifs que pouvait s'assigner une politique papetière, faire face à nos besoins à des conditions économiques ou assurer l'indépendance nationale, aucun n'est atteint par le système actuel qui semble cumuler tous les inconvénients ».

Dans une troisième partie, chapitre 9 à 14, l'auteur passe en revue les différentes solutions qui pourraient empêcher ce cumul des inconvénients, propre, d'ailleurs, à tout protectionnisme permanent et inorganisé. L'accroissement de la production des matières premières traditionnelles ne peut en aucun cas être suffisant pour nous rendre indépendants. L'exploitation des « taillis feuillus » semble, à cet égard, la seule solution que l'on puisse envisager. Mais il se pose alors une question de rentabilité, et le coût de l'indépendance peut paraître élevé. La reconversion de nos forêts vers les « rondins feuillus » et la production de « résineux », si elle est déjà prévue et en partie réalisée par notre politique sylvicole, demeure une solution à long terme. Au déficit prévisible de notre production interne par rapport à nos besoins, il reste alors la solution de l'importation. Mais celle-ci n'est que l'aboutissement naturel de l'immobilisme. Avant d'accepter cette nécessité de l'importation, il vaudrait mieux accroître notre production de matières premières (les taillis feuillus) même si, pour réaliser cet objectif, des sociétés d'investissement à forme coopérative étaient nécessaires.

Ce n'est pas un des moindres mérites de l'auteur que de proposer, au moment même où l'accroissement de nos exportations est présenté comme le seul remède au déficit de notre balance des paiements, des solutions qui s'orientent vers la création interne de nouvelles industries ou types de production et permettent ainsi l'arrêt de certaines importations. La distinction entre des « autarcies de repliement » et des « autarcies d'expansion » prend dans ce cas précis toute sa signification.

A. Cotta.

Economie de l'entreprise

Salvatore (Umberto Pagnano), *Aspetti economico-tecnici della produttivita d'impresa.* 18 × 24,5, 1955, 118 pages. Pise-Colombo Cursi. Università degli Studi di Firenze collana di studi economico-aziendali. Publication n° 6, 1.850 lires.

L'ouvrage de S.-U. Pagnano pose un problème intéressant et actuel. En effet, « l'économie de l'entreprise » devient, de nos jours, une spécialité. Diverses causes y contribuent et notamment le fait même que, trop longtemps, les économistes ont négligé ce champ d'application de leur science. Mais est-il légitime d'aller plus loin et de faire de cette analyse, une discipline quasi-autonome ? La question est d'autant plus justifiée que notre auteur est orfèvre. La « Revue d'Economie Politique » avait signalé (janv.-

févr. 1955, p. 129) son étude sur les relevés comptables et statistiques dans le processus productif de l'entreprise.

Le livre est consacré à appliquer à l'entreprise, la notion générale et vague de productivité. Tâche malaisée, car ce concept soulève deux difficultés sérieuses. D'une part, il nécessite l'usage de l'éternelle distinction entre la productivité en nature et la production en valeur ; d'autre part, il soulève l'inextricable problème de l'imputation de la part propre qui revient à tel facteur de la production, dans les accroissements globaux de la productivité de l'entreprise considérée. Ces deux questions centrales n'ont pas été assez mises en lumière : P. nous a semblé les considérer comme facilement solubles. Il voit dans l'amélioration de la productivité, une pure affaire de gestion interne, à savoir : comment organiser les ressources dont dispose l'entreprise pour atteindre le profit maximum ?

Mesurons en monnaie l'utilisation des facteurs productifs ; des investissements ainsi mesurés aux coûts des facteurs, nous tirons un « coefficient moyen pondéré d'utilisation productive ». Il exprime les utilisations liées de facteurs complémentaires. Par essai de diverses combinaisons (sur des exemples purement abstraits, soulignons-le), on peut montrer comment atteindre la combinaison la plus efficiente. Un graphique (p. 45) donne la productivité, en fonction des coûts unitaires : il suffirait d'adopter le point de plus forte productivité pour le coût le plus bas. La seconde partie du livre est, ensuite, consacrée à la productivité des investissements financiers.

Cette étude nous a un peu déçu : elle n'apporte ni solutions théoriques cohérentes, ni — hélas ! — illustrations concrètes. Nous voilà ramenés à notre propos initial : « l'économie de l'entreprise » ne peut être qu'une véritable réflexion économique sur des faits scientifiquement observés, comme toutes les branches de notre science... Ell ne peut être une « spécialité » étroitement autonome. Si l'économie politique existe vraiment, « l'économie » dite « de l'entreprise » lui est subordonnée.

Maurice FLAMANT.

Echanges extérieurs et politique douanière

Lademann (John), *Probleme des auswärtigen Realaustauschverhältnisses*, 1956, 277 pages. Zürich et St-Gall. Polygraphischer Verlag.

L'auteur s'est essentiellement appliqué à rechercher s'il existe une relation étroite et univoque entre les termes de l'échange (T. E.) et les résultats du commerce extérieur (gain ou perte) et, dans l'affirmative, sous quelles conditions le rapport indiciel des prix d'exportation aux prix d'importation traduit valablement ces résultats.

En conséquence, l'auteur analyse les modèles élaborés, à partir de Smith, Ricardo et Mill, par les théoriciens du commerce extérieur sous l'optique soit de l'équilibre extramonétaire, soit du retour à l'équilibre après perturbation monétaire, en en dégageant, dans chaque cas d'espèce, le rôle qu'ils attribuent aux termes de l'échange. Lademann passe successivement en revue les méthodes des classiques, celles des néoclassiques (Marshall, Edgeworth et leurs continuateurs, tels que Taussig, Pigou ou Haberler), les développements donnés à ces modèles par Graham en formalisant les relations d'interdépendance complexes entre plusieurs pays et plusieurs produits, enfin les modèles, fondés sur les coûts de renoncement (*opportunity*

costs), de Pareto, Ohlin, Mozak. L'auteur conclut que tous ces modèles sont basés sur des hypothèses plus ou moins irréalistes, destinées à simplifier l'analyse, et font état d'automatismes inexistants. De plus, faisant abstraction des influences monétaires, ils impliquent, par définition, des balances commerciales constamment équilibrées, ce qui nécessite la construction parallèle de théories monétaires des transferts dont Lademann résume les plus marquantes (Viner, Keynes, Samuelson, etc.) ainsi que les essais de vérification empirique dont elles ont fait l'objet.

Un tel dualisme, incompatible avec la solution du problème des termes de l'échange, n'a été surmonté que tout récemment dans les modèles de Meade ou Tinbergen, dans lesquels, la théorie moderne du revenu et la théorie traditionnelle de la formation des prix ayant été fondues, le commerce extérieur est traité comme un secteur du modèle général d'une économie ouverte. Ainsi est-il devenu possible, en prenant en considération, non seulement les prix d'importation ou d'exportation, mais encore les réactions réciproques de ces prix et les variations de l'emploi provoquées par les échanges extérieurs, de poser le problème des T. E. sous une forme plus complexe, mais plus réaliste, à savoir : quelle est l'incidence des variations des indices de prix du commerce extérieur sur le produit social ? Existe-t-il, et dans quels cas, une corrélation positive entre ces deux grandeurs ?

L. consacre des chapitres distincts à la théorie des droits de douane ou, plus exactement, « à la possibilité de modifier, par des actions monopolistiques publiques ou privées, la répartition internationale des biens », les termes de l'échange étant influencés par les formes des marchés extérieurs ; au problème de la croissance économique comparée (évolution en longue durée des termes de l'échange) ; à la définition des résultats du commerce extérieur, les conceptions des économistes du Welfare étant pratiquement inutilisables et la variation du revenu national net ainsi que l'évolution de la balance des paiements pouvant seules être appréhendées.

Dans la IIe partie de son livre, Lademann, utilisant un modèle économétrique de Tinbergen (la construction et l'enchaînement des équations d'équilibre n'étant pas explicités, le lecteur intéressé devra se reporter soit aux ouvrages de cet auteur, soit à « *The Exchange Stability Problem* » de Struvel) — puis y introduisant les coefficients de structure bien connus calculés par Chang (mais, établis pour la période 1924-1938, ne sont-ils pas plus ou moins périmés ?), aboutit aux conclusions suivantes :

1° Les termes de l'échange ne peuvent être utilisés en tant qu'indice de résultats que si les coefficients structurels répondent à des conditions bien déterminées : notamment, le total des élasticités (prix) d'importation et d'exportation ne doit pas être supérieur à 1.

2° Les comportements macroéconomiques, les conditions de production et le niveau d'emploi déterminent la mesure dans laquelle les transferts financiers réagissent sur les termes de l'échange, l'effet variant considérablement selon que l'économie est en situation de plein emploi ou de sous-emploi. (Il convient d'ailleurs de tenir compte de l'action des prix d'importation sur les prix intérieurs.)

3° Les hypothèses classiques de comportement (en particulier celles de la concurrence pure) ne conduisent pas à des résultats pratiquement utilisables.

4° En fin de compte, les forces économiques spontanées ne suffisent pas nécessairement à maintenir la balance des paiements en équilibre, à moins

que les sujets économiques ne réagissent d'une façon tout à fait spécifique. Sinon, une intervention de l'Etat est nécessaire pour atteindre le résultat visé.

5° Nous sommes encore très insuffisamment renseignés sur les réactions des sujets économiques. Pour réaliser de nouveaux progrès, il serait, notamment, souhaitable d'établir par voie d'enquêtes les grandeurs numériques de la propension à dépenser, de l'élasticité (prix) de la demande intérieure et de la flexibilité de la main-d'œuvre et de l'appareil de production.

Il convient enfin de mentionner une contribution intéressante de l'auteur à la construction des indices des termes de l'échange. L. propose de diviser la *valeur absolue* des exportations annuelles par *l'indice* des prix d'importation de la même période (l'évolution de cette relation pouvant, à son tour, être exprimée par un indice).

Soit $E_o.1$ la valeur absolue des exportations pour les périodes *o* ou *1*, $i\,P_o.1$, l'indice des prix d'importation pour les périodes de *o* à *1*, la formule de L. est la suivante :

$$\text{Indice des résultats du commerce extérieur} = \frac{\dfrac{E_1}{i\,P_1}}{\dfrac{E_o}{i\,P_o}} .100$$

(Nous avons rectifié la formule de l'ouvrage, page 171, défigurée par une erreur d'impression.)

Dans le cas de la Suisse, on obtient le tableau suivant :

1 Année	2 Exportations milliards f. s.	3 Indice des prix d'importation	4 Indice des prix d'exportation	5 Exportations en valeur constante	6 Indice des résultats du commerce extérieur	7 Termes de l'échange	8 Indice des quantités exportées
1938 ..	1.317	100	100	1.317	100	100	100
1948 ..	3.435	251	254	1.369	103,9	101,2	126
1949 ..	3.457	226	246	1.530	116,2	108,8	125
1950 ..	3.911	204	236	1.917	145,6	115,7	142
1951 ..	4.691	246	259	1.907	144,8	105,3	171
1952 ..	4.749	240	259	1.979	150,2	107,9	170
1953 ..	5.165	224	253	2.306	175,1	112,9	190

Comme le fait observer l'auteur, il ressort d'un tel tableau que l'indice usuel des Termes de l'Echange ne suffit pas à mettre en lumière le résultat positif ou négatif du Commerce extérieur, car il ne tient pas compte des variations du volume des échanges.

En 1951, par exemple, les termes suisses de l'échange se sont nettement détériorés (hausse « coréenne » massive des prix des matières importées) et cependant l'indice de résultat n'en a pas été pratiquement affecté en raison du gonflement considérable du volume des exportations.

GAEL FAIN.

Monnaie, crédit et change

De Sailly (Jean), *La zone-sterling,* 1 vol. in-8°, de XVIII + 131 p. (avec bibliographie et annexes statistiques), Paris, 1957, Librairie Armand Colin, Cahiers de la Fondation nationale des sciences politiques (n° 84). Préface d'André Siegfried.

A part un très important numéro spécial de la revue : *Economie appliquée* de l'I. S. E. A., paru au début de 1953, on pourrait compter sur les doigts les bonnes études de langue française relatives à la zone-sterling. L'ouvrage de M. J. de Sailly vient dont combler une lacune certaine. Il présente aussi un grand intérêt du fait de la personnalité de son auteur, qui a pu suivre de près, durant tout le temps qu'il exerça à Londres les fonctions de conseiller commercial auprès de l'Ambassade de France, les vicissitudes de cette création si originale, c'est-à-dire si britannique par tant de ses aspects. Sous sa forme actuelle, il constitue la mise au point d'un enseignement à l'Institut des sciences politiques de Paris.

L'auteur examine en premier lieu les conditions dans lesquelles s'est progressivement formée la zone-sterling, depuis le rôle joué par la monnaie anglaise dans le fonctionnement du régime de l'étalon-or international d'avant 1914 jusqu'à l'adoption du contrôle des changes en 1939, après le retour passager à la convertibilité-or sur la base de la parité d'avant-guerre, de 1925 à 1931, suivi de la dévaluation en septembre de cette dernière année, événement signalé à juste titre comme l'un des plus importants de l'histoire monétaire du monde. Il devait en résulter la formation d'un *bloc* de pays groupés autour de la Grande-Bretagne dans un commun sentiment de solidarité et de défense monétaire, sur la base de principes tacitement adoptés. La *zone* succéda au *bloc* avec la suppression de la libre convertibilité extérieure qu'impliquait l'adoption du contrôle des changes, en septembre 1939 et les traits essentiels de son fonctionnement se précisèrent peu à peu au cours de la guerre, à savoir : une libre transférabilité de principe à l'intérieur de la zone, assurée par un système de crédits mutuels et compensée par une réglementation commune des relations avec l'extérieur et une gestion des ressources en or et devises de tous les membres de la zone centralisée à Londres (pool des devises).

Ces principes subsistent toujours, en dépit des changements survenus dans les modalités d'application et ils gouvernent encore les relations économiques, tant des membres de la zone entr'eux que celles de ces mêmes pays avec le reste du monde. L'un des caractères typiquement britanniques de cet ensemble est qu'il n'ait jamais été jugé nécessaire, pour assurer son fonctionnement, de créer d'organismes communs permanents, aussi bien dans le domaine politique que sur le plan administratif.

L'auteur poursuit son analyse par un exposé de la structure actuelle de la zone, caractérisée notamment par l'existence d'importants avoirs-sterling des pays membres (*sehedule territories*), avoirs désignés sous le nom de *sterling-balances* et dont la contre-partie se trouve assurée à la fois par les importants placements de la Grande-Bretagne dans les autres pays de la zone et par les avoirs-or et devises du pool.

Le tout forme donc un système relativement cohérent, certainement viable — les faits l'ont prouvé — rendu homogène par la similitude des réglementations du contrôle des changes dans les divers pays-membres, mais non exempt, malgré tout, d'une certaine précarité.

A diverses reprises depuis la fin des hostilités, des crises parfois sévères ont ébranlé cet édifice et les autorités responsables de son fonctionnement, qui se trouvent à Londres, ont dû dépenser des trésors d'ingéniosité pour renforcer son équilibre menacé. Elles y sont toujours parvenues, grâce à l'aide américaine, au prix aussi de durs sacrifices imposés à l'économie britannique elle-même, et en raison enfin de l'esprit d'entr'aide et de compréhension dont ses membres ont presque toujours fait preuve.

Néanmoins toutes les difficultés n'ont pas disparu : l'existence des balances-sterling crée une charge permanente d'endettement sur la Grande-Bretagne, en dépit de la consolidation et de l'amortissement progressifs des balances de guerre. Quant à la défense des réserves de la zone, elle exige une lutte de tous les instants qui revêt, par moments, une intensité véritablement dramatique.

L'avenir ne paraît pas des plus rassurants et l'auteur insiste, à juste titre, sur les causes d'affaiblissement qui se manifestent aussi bien sur le plan économique qu'en matière financière. La zone ne pourra donc survivre qu'en se transformant. Mais dans la mesure où elle apparaît comme le ciment essentiel de la communauté britannique (encore que l'exemple du Canada puisse militer en sens opposé), on ne peut douter que la Grande-Bretagne mettra tout en œuvre pour faciliter les adaptations indispensables, dût-elle employer à fond son génie de compromis.

De toute façon, un retour prochain à la convertibilité totale (or ou plutôt dollars), qui entraînerait la disparition de la zone, paraît exclu. Ce qu'attend l'auteur à juste titre, selon nous, c'est, au mieux, une atténuation de la rigueur des contrôles (déjà fort assouplis du fait de la participation de la zone à l'Union Européenne des Paiements) et, sans doute, un aménagement des règlements de fonctionnement du pool commun des devises.

A vrai dire, c'est de la puissance économique du Royaume-Uni lui-même que dépendra l'avenir de ce club monétaire que l'éminent préfacier compare à une nébuleuse, mais qui n'en constitue pas moins l'expression d'intérêts considérables encore bien réels et dont l'Occident tout entier demeure directement solidaire.

Gaston LEDUC.

Widmer (Robert), *Die Entwicklung des französischen Handelsbankwesens nach dem Zweiten Weltkrieg.* (L'évolution du système bancaire français depuis la deuxième guerre mondiale), 1956, 272 pages. Publications de l'Ecole supérieure de commerce de St-Gall. Série A, Zürich et St-Gall, Polygraphischer Verlag A. G.

Dans la première partie, d'ordre principalement juridique, de son ouvrage, W. analyse les mesures d'ordre institutionnel (étatisation des quatre grands établissements de crédit, conseil national du crédit, commission de contrôle des banques, commissaires du gouvernement auprès des banques d'affaires, répartition des banques en trois catégories) qui, à partir de 1941, puis en 1945-1946, ont modifié plus ou moins profondément, en réalité ou en apparence, la structure et le fonctionnement du système bancaire français. Il insiste particulièrement sur le fait que, à la différence d'autres grandes nationalisations, l'autonomie des établissements de crédit nationalisés a, tout comme celle des compagnies d'assurances nationalisées, été respectée, les dirigeants s'attachant corrélativement à pré-

server avec un soin jaloux leur caractère de sociétés par actions, pour fictif qu'il soit. Une telle autonomie leur assure une large liberté de mouvements (par exemple en ce qui concerne la création de filiales ou d'agences dans les territoires d'Outre-mer ou à l'étranger) et entretient une active concurrence entre elles, ainsi que, bien entendu, à l'égard des banques maintenues dans le secteur privé.

Dans la seconde partie, plus spécifiquement consacrée aux aspects techniques et économiques du problème, W. analyse successivement l'évolution des grandes banques de dépôts depuis leur nationalisation, puis celle des banques du secteur privé. Il insiste notamment sur la transformation profonde que le développement du crédit à moyen terme (motivé, non seulement par l'insuffisance de l'épargne au cours de la période d'inflation et de reconstruction 1946-1951, mais encore, comme l'ont démontré MM. P. Simon et Paves, par les conditions dans lesquelles fonctionnent les industries modernes) a apportée, sinon aux principes de gestion, celle-ci étant toujours dominée par les préoccupations de solvabilité et de liquidité, du moins à la technique bancaire, les méthodes des banques de dépôt et celles des banques d'affaires tendant à se rapprocher progressivement. Cependant, dans cet ordre d'idées, les risques de liquidité et les risques de bonne fin sont de plus en plus assumés par des instituts intermédiaires (Crédit national, Caisse nationale des marchés, etc.) qui, dans la majorité des cas, servent de relais entre les établissements de crédit et la Banque de France. Or, à partir du moment où elle est libérée de ces risques, une banque cesse de remplir sa fonction économique spécifique, pour devenir un simple intermédiaire entre l'emprunteur et le bailleur final du crédit. Il serait souhaitable que les opérations de crédit à moyen terme soient de nouveau alimenté, dans une mesure croissante, par le marché des capitaux d'épargne. Toutefois, un tel retour à la normale reste conditionné par une consolidation prolongée de la monnaie.

Enfin, W. résume dans ses grandes lignes les mesures qualitatives et quantitatives de politique du crédit mises en œuvre, depuis 1946, par les autorités monétaires, aux fins d'essayer d'enrayer l'inflation sans renoncer aux investissements tenus pour indispensables. Cependant n'aurait-il pas été expédient de substituer aux techniques appliquées (planchers de bons, plafonds de réescompte, etc...) la méthode plus directe et plus claire des coefficients de couverture, utilisée notamment aux Etats-Unis et en Allemagne ? L'auteur ne s'est pas posé la question.

Dans l'ensemble, l'ouvrage de W., solidement documenté, constitue un exposé méthodique et objectif auquel pourront se référer très utilement les lecteurs de langue allemande désireux d'être informés sur l'organisation bancaire de la France.

Gael Fain.

Enzyklopädisches Lexikon, für das Geld-Bank-und Börsenwesen. Editeur : P. Knapp Verlag-Frankfort a/Main, deux volumes (19 × 27,5).

La publication d'une encyclopédie consacrée uniquement à une ou plusieurs disciplines est toujours un événement dans les domaines de la science et de l'édition. L'expérience des dernières années a démontré que la rédaction d'un tel ouvrage n'est point une sinécure. Une bonne encyclopédie doit répondre à deux conditions quasi contradictoires : elle doit d'une part, servir le non-spécialiste et l'informer brièvement sur une question

précise et d'autre part, constituer un ouvrage de référence pour les spécialistes. D'où la nécessité d'une rédaction simple et non trop technique, mais d'une grande qualité scientifique.

L'encyclopédie que nous venons de recevoir répond, croyons-nous, parfaitement à ces deux exigences. Les auteurs ont trouvé la solution du problème et consacrent aux articles de fond de longs développements, et font des exposés relativement brefs pour les questions purement techniques. De ce travail est résulté un ouvrage harmonieux de conception et d'une qualité scientifique incontestable, que toute personne cultivée s'intéressant aux problèmes monétaires et bancaires consultera avec une réelle satisfaction.

Plus de 150 spécialistes du monde entier y ont contribué et garantissent la qualité scientifique de l'ouvrage. Il n'existe pas, à notre connaissance, d'ouvrage équivalent à l'étranger quant au contenu et à la présentation typographique impeccable.

Cette encyclopédie qui comprend deux gros volumes de plus de 1.700 pages est la deuxième édition du célèbre « Handwörterbuch des Bankwesens » édité en 1930 et 1931 par Melchior Palyi et Paul Quittner. L'actuelle édition a été placée sous la direction d'un Comité de rédaction composé de spécialistes en matière bancaire et d'économistes éminents. Cet ouvrage a évidemment subi des modifications substantielles par rapport à la première édition pour la mise à jour et il a été complété puisqu'il comprend maintenant aussi des articles consacrés à des problèmes monétaires et du crédit.

Il ne saurait être question de passer en revue toutes les études dont certaines sont de véritables monographies et ont parfois plus de 60 pages. On y trouve des articles sur l'histoire, les techniques et l'organisation bancaires, tant en Allemagne qu'à l'étranger ; des études approfondies sur le système bancaire de 70 pays, sur les bourses des valeurs, sur la politique d'investissement et de liquidité des banques de dépôts, sur des problèmes comptables et juridiques intéressant l'entreprise bancaire ; des monographies sur la monnaie, théorie et politique monétaires, théorie et politique de conjoncture (Prof. G. Schmölders), et des articles consacrés aux divers systèmes fiscaux. Enfin, l'encyclopédie donne des notes biographiques sur un grand nombre de banquiers allemands qui se sont particulièrement distingués dans la profession et l'histoire de plusieurs banques, tant en Allemagne qu'à l'étranger.

Pour donner un rapide aperçu de la richesse des matières traitées, nous choisissons l'article consacré à la France, dû à M. W. Bing, correspondant financier des journaux d'outre-Rhin, qui s'est déjà signalé à notre attention par un petit ouvrage remarquable publié l'année dernière : « Wirtschaft und Währung Frankreichs » (Economie et Monnaie françaises, P. Knapp, Frankfort a/M).

Cet article, p. 600-671, est divisé en 22 chapitres :

A. — L'histoire du système bancaire et disposition législative bancaire.
B. — Banque de France.
C. — Bilan du paiement.
D. — Réglementation des devises.
E. — Politique du crédit.
F. — Banques et Caisses publiques.
G. — Caisses d'Epargne.
H. — Instituts de crédit agricole.

I. — Structure et organisation du système bancaire privé.
J. — Haute Banque.
K. — Liste des Banques.
L. — Banques populaires.
M. — Organisation professionnelle (des banques).
N. — Tarif et conditions des banques.
O. — Sociétés de Financement.
P. — Sociétés d'Investissement.
Q. — Bourse des Valeurs à Paris.
R. — Marché monétaire et circulation monétaire.
S. — Commerce des devises et marché des devises.
T. — Marché des capitaux.
U. — Commerce de l'or et marché de l'or.
V. — Système fiscal et système budgétaire.

L'article de M. Bing est un des meilleurs exposés sur le système bancaire français et mériterait même d'être publié séparément en français.

On vient de le constater, cette encyclopédie, dont il convient de souligner le caractère *international,* fournit les plus amples renseignements sur la quasi-totalité des questions relatives à la banque, la monnaie et au crédit.

Cet ouvrage qui constitue à lui seul une véritable bibliothèque rendra de très grands services, non seulement aux gens de la profession bancaire mais aussi, et surtout aux économistes et aux... politiques.

Louis PERRIDON.

Revenus, épargne, marché financier

Moreau-Néret (Olivier), *Les valeurs françaises,* 1 vol., 773 p., Sirey, Paris, 1957.

Infatigable, M. M. N. qui, en 1956, avait publié son gros livre sur *Les valeurs étrangères* (cf. notre C. R., R. E. P., 1957, pp. 257-258), a sorti l'année suivante un ouvrage plus important encore qui, suite logique du précédent, présente les mêmes qualités de clarté et de précision, tant dans l'analyse que dans la synthèse.

Le volume est divisé en treize chapitres, logiquement groupés en 4 parties :

I. — Les emprunts,
II. — les actions,
III. — le régime juridique et fiscal,
IV. — la circulation des valeurs mobilières.

L'ouvrage ne s'adresse donc pas seulement aux spécialistes de la Banque et de la Bourse, mais à tous les épargnants, aux financiers et aux économistes.

Des nombreux chapitres qui retiendront spécialement l'attention de ces derniers, bornons-nous à en détacher quelques-uns.

Le chapitre 1 dresse un tableau complet et véritablement exhaustif de tous les types d'emprunt à éléments variables. Signalons tout particulièrement les 44 pages consacrées aux emprunts indexés qui mettent en pleine lumière la variété des modalités utilisées : indexation portant sur le capital et le revenu ou un seul de ces éléments ; économique — moné-

taire — ou mixte ; total ou partiel. Trop de ces nouveaux titres ont causé à leurs souscripteurs d'amères déceptions. Que l'on pense à la fameuse rente 3 1/2 1952 indexée en capital sur le napoléon. Tout en étant plus discret que nous dans la formulation de son jugement, M. M. N. recommande très justement aux épargnants les titres dont l'indexation affecte à la fois le capital et l'intérêt, est total, suit au plus près les variations générales de prix et s'applique à une industrie en expansion (p. 86).

Le chapitre 4 rappelle les conditions peu avantageuses faites aux porteurs d'actions de sociétés nationalisées, particulièrement à ceux qui détenaient des valeurs de banques et de compagnies d'assurances. Globalement, le préjudice subi a été énorme puisque, en 1938, les actions des sociétés appelées à être nationalisées représentaient 36 % des valeurs métropolitaines (marché officiel et coulisse) (p. 221).

Tout, cependant, n'a pas été défavorable à l'épargnant dans les initiatives de l'après-guerre et le chapitre 6 fait ressortir l'intérêt des sociétés d'investissement.

C'est le chapitre 13 et dernier, consacré au marché des capitaux de 1939 à 1956 et qui constitue en fait la conclusion de l'ouvrage, qui retiendra le plus longtemps la méditation de l'économiste.

La hausse des valeurs françaises à revenu variable (valeurs nationalisées exclues) intervenue depuis 1939 est supérieure à celle des prix et nous pouvons à cet égard noter que l'évolution enregistrée pour cette période a été plus favorable que celle qui avait été observée pour la période antérieure 1914-1939. Il ne s'agit là bien évidemment que d'un groupe privilégié, mais celui-ci est important.

Etudiant un portefeuille type de valeurs françaises constitué en 1938 selon une physionomie semblable à celle de la cote, l'auteur aboutit aux résultats suivants (p. 677) :

	1938	1956
Sociétés non nationalisées	414.428	14.045.810
Sociétés nationalisées	262.821	1.247.531
Total	677.249	15.293.341

Ainsi, alors que la valeur du portefeuille constitué par les titres du premier groupe augmente en francs courants dans le rapport de 1 à un peu moins de 34, la valeur des titres du deuxième groupe passe seulement de 1 à un peu moins de 4,6.

La supériorité des actions sur les obligations indexées du secteur nationalisé reste très nette. De 1949 à 1956 les secondes passent de l'indice 100 à l'indice 228,1, les premières de l'indice 100 à l'indice 311. Même l'indice particulier de l'obligation hautement privilégiée de la Caisse nationale de l'Energie (291) reste donc en arrière de l'indice *général* des valeurs à revenu variable.

René COURTIN.

Le Gérant : PATRICE VERGÉ

Dépôt légal effectué en 1958 (3e trimestre).

3914. — Imprimerie JOUVE, 15, rue Racine, Paris. — 7-1958

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LA FRANCE ÉCONOMIQUE
EN 1957

AVANT-PROPOS

S'il fallait caractériser de façon lapidaire cette année 1957, les deux expressions fatidiques d'inflation et de déficit de la balance des paiements s'imposeraient à l'esprit. Il y a deux ans nous avions achevé ce même avant-propos par des réflexions sur les menaces d'inflation. Il y a un an René Courtin écrivait à cette même place : « Voici la France entrée en crise. » Rien d'étonnant à voir confirmées ces craintes d'avant-hier et ces premières observations d'hier. Chaque année apporte cependant des particularités que l'on n'avait pas pu prévoir. Selon la tradition continuée, c'est au milieu de l'année suivante que nous sommes amenés à porter un jugement sur l'année défunte. Le bilan que la Revue *offre à ses lecteurs se prolonge irrésistiblement par des perspectives. Nous revoyons 1957, mais en pensant à 1959. Nous devons jouer le rôle d'introducteur (juin 1958) dans une atmosphère politique devenue tout d'un coup très différente en face de lecteurs sans doute plus préoccupés du proche avenir que du passé encore tout récent. C'est du moins le pont entre ce temps achevé et un futur, qui toujours impressionne, qu'il conviendrait de jeter.*

*L'*Annuaire *est essentiellement économique. Il ne reconstitue pas l'encadrement politique dans lequel se sont déroulés les événements. Il ne serait cependant pas inutile de rappeler que durant*

cette année 1957 trois ministères se sont succédé, le nom du ministre des finances devant être utilement retenu à côté de celui du président du conseil : le ministère Mollet-Ramadier (né en 1956), le ministère Bourgès-Maunoury-Gaillard (juin), le ministère Gaillard-Pflimlin (octobre). Chacun a dû faire face au mal qui couvait depuis tant de mois, et auquel nous avions jusqu'alors plus ou moins artificiellement résisté : celui de l'inflation. C'est au début de l'été que la maladie, jusqu'alors étouffée, s'est franchement déclarée. Un mal plus sournois peut-être, en tout cas moins bien compris par l'opinion, nous menaçait plus gravement encore : le déséquilibre croissant de nos échanges extérieurs, l'excès grandissant des importations sur les exportations, et l'épuisement corrélatif des moyens de paiement. Dès le mois de mars, M. Ramadier s'efforçait de réduire les importations ; malgré cet effort, on s'aperçût en août de la disparition de nos réserves de change et l'on prit des mesures sévères.

Et cependant, il serait exagéré de parler en cette année d'une véritable crise de l'économie française. Pour employer les mots du jour : il n'y a eu ni stagnation, ni dépression, ni même récession. Une certaine expansion s'est continuée. Tandis que les Etats-Unis ont connu une récession sans inflation, la France a pénétré dans l'inflation sans subir de récession.

C'est sur ce thème général que nous voudrions situer nos réflexions introductives. Qu'il nous soit permis cette année de ne pas suivre l'ordre de présentation de nos chroniques. La Revue *a l'esprit de tradition. Il y a longtemps déjà qu'elle s'est donnée cet ordre, en allant de la situation démographique française à la conjoncture mondiale, selon les clivages auxquels nous sommes habitués. Cette succession a ses qualités ; elle a aussi ses déficiences. A vrai dire, en cherchant un meilleur enchaînement de ces rapports, nous ne nous sommes pas satisfaits nous-mêmes. Une classification est toujours arbitraire. Nous avons toutefois conservé la nôtre. Pour remédier à cette uniformité, l'avant-propos pourrait se structurer différemment chaque année, pour marquer la spécificité de la période considérée, selon ces hasards qui n'en sont peut-être pas, mais dont la rencontre a constitué cet ensemble qu'on appelle l'histoire.*

Nous partirons des constatations les plus préoccupantes. Nous situerons les éléments les plus encourageants. Cette sorte de bilan pourrait permettre de risquer quelques projections d'avenir.

***

C'est par la périphérie que nous croyons indiqué de commencer un diagnostic, tant il est vrai, et plus encore sans doute en 1957 que dans le passé, que la santé de la France ne peut pas se concevoir en vase clos. La chronique de Jean Weiller et André Néel en est la manifestation : les multiples tableaux des échanges commerciaux, par produits, par zones, doivent être lus avec une particulière attention pour assister à l'amplification d'un déficit qui remonte à 1956. Le déficit global du commerce extérieur qui était de 414 milliards de francs en 1956 atteint 497 milliards en 1957. L'évolution des six premiers mois est particulièrement significative : les achats à l'étranger durant ce premier semestre ont passé de 2.248 millions de dollars en 1956 à 2.708 millions en 1957, alors que les exportations ne progressaient dans le même temps que de 1.870 à 1.943. Il faudrait se demander avec J. Weiller de quel type est ce déséquilibre : accidentel, conjoncturel, structurel ? Ce qu'il y a de sûr, c'est qu'il s'est accompagné d'une aggravation du solde des autres postes des paiements courants. Le déficit de la balance des règlements, qui était de 321 millions de dollars à la fin du premier semestre 1956, est de 554 millions à la fin du premier semestre 1957. Notre déficit à l'Union Européenne des Paiements, atteint le chiffre maximum de 97,9 millions de dollars (il n'a cessé d'augmenter depuis le 4e trimestre 1955). C'est précisément quand on en eut conscience, qu'il fallut intervenir.

Les décisions qui furent prises sont relatées dans la plupart des chroniques financières, notamment celles de H. L. et de Pierre Maillet. L'Institut d'émission a rempli ses devoirs classiques en la matière. Le 11 avril le taux officiel d'escompte est porté de 3 à 4 %, le 12 août de 4 à 5 %. Le levier traditionnel ne suffisait pas. Il fallait « opérer » plus en profondeur. C'est à dessein que nous employons ce terme. Pour qui s'efforce de juger l'événement en dehors des vocables à la mode, l' « opération 20 % » (10 août 1957) était bien une manière de dévaluation. Mais précisément le mot de dévaluation n'est plus à la mode. Il est, nous le savons bien, psychologiquement dangereux, comme ces expressions chargées d'effroi qu'il ne faut pas utiliser devant le malade. En un sens, une dévaluation s'est bien, il est vrai, toujours présentée

comme une opération de type organique, comme une amputation de l'unité monétaire. Mais le terme d' « opération » a désormais un autre sens que le sens chirurgical : c'est celui d'expérimentation progressive et sélective. Ce n'est plus une simple ablation dont on attendra des effets automatiques, mécaniques, nous ne voulons pas dire magiques ; c'est une « œuvre » que l'on veut surveiller et accompagner. Pour employer un autre langage du jour : ce n'est pas une recherche, mais une action de type « opérationnel ». Les 20 % étaient d'abord limités : cependant en raison de la spéculation sur les produits restés hors d'atteinte, dès la fin octobre, il fallut généraliser le système. La notion de monnaie a ainsi continué de s'altérer, de se relativiser en 1957. La monnaie, ou plus exactement les taux de change, sont de plus en plus, de force sans doute plus que de gré, mis au service de l'économie. Malheureusement l'œuvre, une fois décidée, n'est jamais parfaitement et continuement surveillée, rationnellement conduite. Elle finit toujours par échapper à ses maîtres. Quelques mois après, on risque de se retrouver à peu près au même point qu'au départ. Et cela donne quelque scepticisme, ou quelque crainte à ceux qui proposent à froid, par avance, et non plus dans la hâte imposée par une alarme, quelque nouvelle « opération vérité » touchant les taux de change.



De la périphérie rapprochons nous du centre. Des chroniques traitant des échanges extérieurs venons en à celles qui analysent les problèmes intérieurs. Il nous semble que c'est par l'évolution des prix qu'il est ici conseillé de commencer (René Marbot) : la hausse des prix s'est accélérée en 1957, et plus particulièrement au cours du deuxième semestre, à raison de 1,7 % par mois en moyenne, de juin à décembre. Dans l'ensemble, l'indice général des prix de gros (base 1949) a passé de 144,3 en décembre 1956 à 164,4 en décembre 1957, le nouvel indice des prix de détail de 100 à 111,1. On retrouvera dans la chronique de R. Marbot ce qu'il faut savoir de ces nouveaux indices : la fin de la tragicomédie des 213 articles, la constitution des deux nouveaux indices, celui des 250 et celui des 179, les procédures de raccordement. Quand la monnaie n'a plus sa fixité traditionnelle, on dirait que l'index des prix va tenir lieu de monnaie. Autrefois

c'était la monnaie qui était parfaite : aujourd'hui ce devrait être l'index. L'index n'est plus seulement, selon son propre nom, un indicateur, un simple instrument de connaissance : il devient un outil dans les mains de l'adapteur de l'économie. Ce qui a perdu l'indice des 213, c'est qu'on a voulu en faire à la fois un indicateur et un outil ; en dernière analyse la fonction de levier l'a emporté sur celle d'indicateur de vérité. Pour éviter cette confusion des pouvoirs, une nouvelle constitution s'imposait : on a séparé deux types d'indices, l'un destiné à l'action salariale (179), l'autre à la connaissance désintéressée (250). Souhaitons à ces nouveaux indices une carrière conforme à leur vocation, sans laquelle une politique d'indexation ne serait qu'un leurre, qu'une fausse sécurité.

La hausse des prix suffit-t-elle à constituer l'inflation? Oui pour le sens commun. Et cependant nous savons bien que la notion d'inflation est beaucoup plus complexe. On a renoncé, par peur des contagions, au terme de dévaluation. N'aurait-il pas été aussi sage de renoncer au terme d'inflation, encore plus ambigu que le premier ? Le mot reste enveloppé d'incertitude ou de peur. Nous regrettons, quant à nous, qu'il n'existe pas des critères précis, des indicateurs objectifs d'inflation. Si l'inflation est avant tout un écart, une disparité entre deux manifestations d'une même réalité, mieux encore entre deux tendances montantes, entre deux vitesses de hausse, la hausse des prix nominaux, et la hausse d'une production ou d'un volume d'échanges, il faudrait pouvoir exprimer à tout moment, au début et à la fin de l'année, et à quelques dates intermédiaires, cette disparité positivement mesurée. Nous ne disposons pas d'un tel indicateur. Nous devons nous contenter de mesurer ou d'apprécier des tendances séparées, et non pas conjointes, dans un indice d'inflation encore à constituer.

Il est cependant possible de formuler des commencements de preuve, à partir des indicateurs globaux que nous donne P. Maillet dans sa chronique des comptes de la nation, en profitant ainsi des enseignements de mieux en mieux élaborés de la comptabilité nationale française, quant à la répartition et à l'utilisation du revenu national. Le produit national brut a augmenté d'environ 6 %, la formation brute du capital de 8 % ; ces progressions à elles seules devraient entretenir l'optimisme ; mais précisément elles doivent être associées à l'augmentation des prix qui dépasse 10 %, et à l'amenuisement des réserves de change.

Un examen soigné doit être fait dans cet ensemble, de l'évolution des salaires, en conjonction avec la chronique de R. Lévy-Brühl. Les salaires ont progressé d'environ 10 %, aussi bien pour ceux versés par les entreprises que pour les traitements servis par les administrations ; mais, tandis qu'en 1954 et en 1955 les salariés avaient bénéficié d'un accroissement de leur niveau de vie, en 1956 cet accroissement était imperceptible ; en 1957 les augmentations de salaires, quoique plus élevées que celles des années précédentes, se sont révélées insuffisantes pour permettre le maintien intégral du pouvoir d'achat, les prix ayant, au niveau des budgets ouvriers, finalement monté plus que les salaires. C'est lorsque le gouvernement s'est aperçu de ce hiatus, qu'il a modifié le fonctionnement de l'échelle mobile par la loi du 26 juin 1957, en abaissant le seuil de déclanchement du système de 5 à 2 %. Le S.M.I.G. a été en conséquence relevé le 1er août 1957 et le 1er janvier 1958. Malgré la légère augmentation de la durée du travail (le chiffre moyen de 46 heures par semaine représente un maximum), l'augmentation des prestations familiales restant plus faible que celle des salaires, le revenu mensuel net des ouvriers a augmenté moins que les prix, passant de l'indice 105,3 à 115,5, augmentant de 9,7 % dans le cours de l'année. La classe ouvrière fait toujours les frais de l'inflation.

La condition humaine du monde au travail est cependant demeurée en 1957 le fond de tableau des préoccupations sociales. L'écart du niveau relatif salaires-prix continue d'expliquer la tendance des mouvements syndicaux et revendicatifs de l'année, dont la chronique de P. Lassègue nous permet de suivre pas à pas le déploiement. Nous cotoyons ici de plus près le milieu politique national et international ; l'affaire de Hongrie jette quelque trouble dans le sein de la C.G.T. ; mais la C.F.T.C. continue sa progression, manifeste son mordant. Nous avons connu les grèves qu'engendre toute inflation ; grèves sans gravité dans le secteur privé, sauf à Nantes et à St-Nazaire, grèves plus virulantes dans la fonction publique (12 novembre dans l'enseignement, 19 novembre dans les services publics) et dans le secteur nationalisé (16 octobre au G.D.F. et à l'E.D.F.). L'année 1957 enregistre une nouvelle avance de la législation sociale (congés culturels, conciliation et médiation, statut des travailleurs à domicile, aide aux travailleurs handicapés, organisation de retraites complémentaires). Par contre, E. Antonelli

qualifie l'année 1957 pour la Sécurité Sociale une « année vide », ouverte sur deux grands espoirs : celui du fonds national de solidarité, celui des honoraires médicaux, mais achevée sur deux déceptions quant aux résultats relatifs à ces grands problèmes. La Sécurité Sociale accuse un déficit de 58 milliards pour le régime général.

***

C'est au travers des chroniques financières que les questions d'inflation et de déficit extérieur s'expriment à nouveau dans une autre optique. François Visine fait revivre sous nos yeux cette année financière. Il arrive à la conclusion que le budget 1957 a finalement alimenté le courant inflationniste, ou tout au moins qu'il l'a entretenu, puisqu'à lui seul, il est à l'origine de plus des 4/5 de l'expansion monétaire. Cependant tout gouvernement a la volonté d'opérer un redressement. La loi du 26 juin 1957 a bien fait effort d'assainissement, et de dégagement de nouvelles ressources fiscales, de compression des dépenses en capital, de freinage des dépenses de fonctionnement et des dépenses militaires. La fameuse « impasse » de trésorerie qui avait atteint 1.004 milliards en 1956 n'a pas dépassé 1.041 milliards en 1957. Mais la crise des prix intérieurs et des paiements extérieurs a empêché le recours à l'épargne. Il a fallu se reporter sur la monnaie. La création de monnaie pour le compte du Trésor a atteint 599 milliards contre 186 en 1956 et 6 en 1955. Ces 599 milliards représentent 83 % de l'expansion de la masse monétaire et 58 % du montant de l'impasse. La chronique de H. L. nous permet de suivre trimestre par trimestre l'augmentation de la masse monétaire (de 6.585 à 7.152 milliards (8,6 %)) ; elle avait augmenté de 10,3 % durant l'année précédente. Ainsi ce n'est pas cette augmentation qu'il faut en soi incriminer ; l'affaiblissement monétaire résulte surtout des modifications qui se sont produites dans les contreparties de cette masse, à savoir les avances du circuit monétaire à l'Etat. Ce sont les besoins du Trésor qui ont en fin de compte empêché de freiner l'inflation.

Si l'on voit les défauts du budget, il ne faut pas passer sous silence ses qualités de présentation et de ponctualité ; présenté par le décret du 19 juin 1956, il avait été voté avant le début de l'exercice, ce qui ne s'était pas vu depuis 1938.

La dette intérieure de l'Etat a augmenté de 627 milliards dont

452 au titre des engagements envers la Banque de France. Seule l'opération 20 % a fait progresser la dette extérieure de 43 milliards (de 954 à 997 milliards).

Un déficit budgétaire, une augmentation de la dette publique ne sont véritablement dangereux que s'ils se cumulent et s'amplifient d'année en année. Une inflation devient elle aussi un problème de plus en plus grave dans la mesure où elle est processus indéfini, quand aucun frein n'est capable de l'arrêter. L' « opération vérité » en ce domaine ne peut être en dernière analyse qu'une opération fiscale. Ce n'est pas être un traditionnaliste impénitent que de répéter avec les financiers : le seul moyen de mettre fin aux dépenses publiques (financer), c'est-à-dire de les éteindre, de les équilibrer, c'est l'impôt. Mais, comme on le répète en se lassant parfois, les tours de vis fiscale ne sont efficaces que si la vis est adéquate, et si la matière dans laquelle elle mord est solide, compréhensive, parfaitement consciente de la justesse et de la justice de l'effort qu'on lui demande. A cet égard C. A. Colliard nous donne comme chaque année la note claire, prudente, justifiée : « on ne saurait, dit-il, refuser à la politique fiscale de l'année 1957 le mérite reconnu à celle de l'année 1956, celui du courage, mais reconnaître cette qualité ne doit pas empêcher, à l'inverse, d'apercevoir les défauts extrêmement graves de cette politique... elle pare au plus pressé et s'efforce de boucher des trous... la « fiscalité hélicoïdale » a des limites... la fiscalité doit être repensée et transformée au lieu d'être seulement rapiécée... en 1957 le courage ne suffit plus. Il suffira moins encore en 1958. Il faut imagination et vision d'ensemble. Cela suppose un gouvernement ».

***

On ne sait trop de quel côté du bilan faire figurer les notations concernant l'épargne, la bourse, l'émission des valeurs mobilières. Malgré des apparences convenables, ou même favorables, ces notations ne permettraient pas à elles seules de porter un jugement très encourageant.

Le montant des dépôts dans les caisses d'épargne (chronique de J. Noireau) est passé de 1.720 milliards au 31 décembre 1956 à 1.893 milliards au 31 décembre 1957 : c'est donc une légère augmentation absolue, mais en valeur relative le taux d'augmentation

est en baisse (10 %) par rapport à 1956 (14 %) et à 1955 (23 %). Le ralentissement du rythme d'accroissement se poursuit : il faut se reporter à 1951 pour retrouver un taux d'expansion aussi faible. Il faut remarquer au surplus qu'en juin et en octobre les prélèvements l'ont emporté sur les versements. Le relèvement d'un quart de point du taux a été décidé à dater du 1er janvier 1958 (3,25 %) ; le plafond a été porté de 750.000 à 1 million en mars 1958, ce chiffre de 1 million anticipant sur le relèvement du revenu national par rapport à la base 1938.

Nous regrettons de ne plus profiter à partir de cette année des commentaires de J. Dessirier, mais nous remercions P. Vigreux, si au fait de l'observation boursière, d'avoir pris ici la relève. Précisément la structure qu'il a adoptée pour assurer son analyse : cours en monnaie, cours en valeur réelle, permet d'exprimer le problème des écarts qui nous préoccupe, et de dégager la signification des fluctuations boursières en valeur réelle ; le tableau récapitulatif qu'il a dressé, après avoir opéré les raccordements, depuis 1950 (base 1938) est précieux à cet égard. L'année 1957 est pleine de sens. Derrière les apparences on découvre les réalités. L'indice a progressé de 128 à 182 en juillet 1957 ; depuis lors il a rebaissé dans les mêmes proportions, de telle sorte que 1957, année de boom en bourse, se traduit finalement par une hausse très modique des cours des valeurs exprimées en termes de pouvoir d'achat.

Quant aux émissions de valeurs mobilières (chronique de P. Colmet-Daage), elles ne permettent pas elles aussi, de porter un jugement ni dans un sens ni dans l'autre. Elles ont atteint en 1957 un montant global de 664 milliards contre 769 en 1956. C'est un recul, il ne doit pas être attribué à une diminution de l'esprit d'épargne, mais simplement au fait que le chiffre de 1956 avait été anormalement gonflé par l'emprunt national 5 %. Ainsi le montant global des émissions 57, s'il est inférieur de 13,5 % à celui de 56, est par contre supérieur de 62 % à celui de 1955 (410 milliards). La part du secteur privé est bien plus forte qu'en 1956, et cela tient à la faveur rencontrée par les opérations des sociétés intéressées dans la recherche pétrolière. Le chroniqueur estime que la naissance des nouveaux modes de placement (sociétés d'investissement à capital variable et fonds communs de placement), imités de la Suisse et des Etats-Unis, facilitera en 1958 l'accès au marché financier de catégories nouvelles d'épargnants.

***

Après les ombres, vives ou atténuées, voici les lumières. Comme on s'accorde si souvent à le redire, les éléments qui forment le fond de la substance française sont de meilleure qualité que les façons par lesquelles les politiques et les institutions expriment et orientent ces éléments. Les prix français sont trop forts, sa monnaie trop au service de l'Etat, ses échanges extérieurs mal équilibrés, mais sa population, sa production ne sont ni malsaines, ni insuffisantes. Une nouvelle fois en 1957, si le nominal a été déficient, le réel s'est montré plus solide.

La chronique démographique de L. Buquet ne nous donne-t-elle pas en effet une impression de confiance continuée ? Le chiffre des mariages est en hausse de 160.000 environ, compensant ainsi le recul de 1956 ; le nombre des naissances (805.000) est en légère augmentation, le taux de natalité restant inchangé (18,3) ; le nombre des décès se situe aux alentours de 520.000, nettement inférieur à celui de 1956 (le taux de 11,8 est le plus faible que nous ayons connu) ; la mortalité infantile continue à décroître (30 p. mille). Le soubassement démographique augure bien de l'avenir, malgré bien des problèmes en suspens, comme celui de l'organisation scolaire.

P. Fromont nous apporte chaque année une analyse quasi-exhaustive de tous les aspects de la production agricole. Il reconstitue, pour l'année considérée, presque une nouveau traité adéquat d'économie rurale. Ses premières phrases éclairent son tour d'horizon : rythme accéléré de la motorisation (les tracteurs ont augmenté de 120.000 unités, les moissoneuses-batteuses de 11.000), exceptionnelle abondance de la récolte de blé, lente prise de conscience de l'orientation défectueuse prise par la production et de la nécessité de la modifier. La production de blé, avec 111 millions de quintaux, a atteint presque le double de celle de 1956 (anormale il est vrai), le rendement de 23,6 quintaux à l'hectare a été un record. Par contre la production du vin, 32 millions d'hl, a été très faible, 55 % d'une récolte normale, avec le rendement le plus faible constaté depuis 40 ans (26 hl-hectare). Les gelées de printemps avaient gravement joué, comme à l'égard des fruits. Aussi, ne faut-il pas s'étonner de la hausse des prix du vin (de 40 % en novembre à Paris). Le troupeau se

reconstitue, la production de viande étant encore insuffisante. La production de lait est en croissance. Il est particulièrement intéressant de suivre l'analyse des prix agricoles, la comparaison des prix spontanés et des prix dirigés, des prix indexés et surtout des nouveaux prix d'objectif, *prévus pour la fin du plan (1961) par le décret du 10 octobre 1957. Pour 1957 c'est bien une hausse continuelle qui ressort, donc une hausse des recettes ; d'après Klatzmann c'est une augmentation de 805 milliards (elle paraît forte) qu'il faudrait retenir pour cette année et qui autorise une perspective optimiste.*

R. Joly continue à nous confier son diagnostic relatif à la production industrielle et au commerce intérieur. 1957 est une quatrième année de forte expansion industrielle, précise-t-il. Et cependant n'avait-on pas par avance parlé de stagnation ? Mais suivez les chiffres du charbon (59,1 millions de tonnes, en augmentation de 2 millions, les effectifs des mineurs progressant de 2.000 unités, les rendements par poste de fond passant de 1.660 kg à 1.700 kg), de l'électricité (57 milliards de kwh, augmentation de 7 %) des métaux (augmentation de 7 % également) ; la progression est encore plus forte pour l'automobile : 12 % pour les voitures particulières, 14,5 % pour les véhicules utilitaires ; plus forte encore pour le chiffre d'affaires des grands magasins, qui augmente de 16 % sur 1956. Vraiment l'impression est réconfortante.

Même impression à la lecture du rapport, si nourri de chiffres, de Marcel Nicolas : dans une conjoncture de progression et d'innovation (le gaz de Lacq, le pétrole du Sahara) les transports ne pouvaient eux aussi que se développer, au taux de 6,6 % pour les transports ferroviaires et navigables. La progression est seulement de 3,5 % pour les transports maritimes voyageurs ; elle est de 11 % pour le nombre des passagers aériens.

La place de l'assurance (Jean Fourastié) s'améliore lentement. Le besoin de sécurité est moins fort chez les Français que chez les Suisses et les Américains. Le rapport des primes aux dépenses nationales brutes est de 23 % en 1957 (venant de 20 en 1954), alors qu'il est de 40 à 60 % aux U. S. A. et en Suisse.

L'année 1957, nous dit A. Piérard, aura été en matière de construction de logements l'année du paradoxe : d'une part une volonté de poursuivre un effort (320.000 logements par an), d'autre part un ensemble de mesures restrictives d'ordre finan-

cier. Les chiffres sont encore très favorables en 1957 ; les perspectives seraient plus sombres pour 1958 et 1959. Il faut de plus en plus d'imagination, là comme ailleurs, pour continuer à résoudre ce problème majeur.

***

Replacer la conjoncture française dans la conjoncture européenne et mondiale constitue chaque année un thème judicieux de conclusion. Mais, étant donné tout ce qui vient d'être dit, cette dernière optique paraît encore plus opportune à la fin de 1957. Le jugement de R. Barre sera particulièrement apprécié. Comme il le dit si bien, l'année 1957 « semble clore la période d'aisance conjoncturelle ». Il note les traits majeurs de l'économie mondiale en ce moment de l'histoire : le fait qu'au cours du 4e trimestre 1957 l'économie des U. S. A. est entrée dans sa 3e récession depuis la fin de la 2e guerre mondiale, la signature du Traité de Rome instituant la Communauté européenne entre les Six pays de l'Europe Occidentale, la réforme profonde du système économique soviétique, affirmant sa volonté de rattraper sans tarder les U. S. A., abandonnant en septembre 1957 la méthode des plans quinquennaux et travaillant désormais sur des plans de sept ans (jusqu'en 1972) et l'application du régime des sovnarkozes *consacrant la décentralisation de l'économie en 105 régions économiques.*

De même que nous aimerions voir établir et entretenir, de période en période, un certain nombre d'indicateurs de structure et d'indicateurs de conjoncture propres à chaque économie nationale, nous nous demandons aussi s'il ne conviendrait pas de regrouper par tableaux récapitulatifs ces principaux indicateurs pour un petit nombre de pays. C'est bien ce travail auquel se livre déjà R. Barre. Mais il nous vient parfois l'idée de ne pas attendre la parution de cet Annuaire, *et de tenter de constituer un tableau de bord très simplifié à l'intérieur de l'année. Tout en poursuivant notre tâche traditionnelle de résumer, à six mois d'intervalle, ce passé immédiat, peut-être ne serait-il pas impossible ni prétentieux de faire des points intermédiaires, et d'utiliser au petit pied la méthode des conformités et des disparités chère à l'école de Burns et Mitchell ? Un petit nombre d'indices étant choisis, on se proposerait de noter objectivement comment*

évoluent, de trimestre en trimestre, ces indices, leur taux de variation, pour l'économie française et pour les grandes régions du monde. Rien ne serait, semble-t-il, aussi digne d'intérêt que de voir naître, s'amplifier ou se réduire, ces écarts fondamentaux, qui constituent le germe des déséquilibres, ou des meilleurs équilibres de demain.

Ce rêve ne se réalisera peut-être jamais. Aujourd'hui il faut être plus modeste. Il faut achever notre tâche d'introducteur. La France est en état d'inflation sans que l'on puisse en donner un critère précis. Cette inflation est contenue : au milieu de 1958 la hausse des prix est en décroissance. L'inflation acquise a déjà engendré des effets ineffaçables. En 1957 la France n'était pas en récession. Elle ne l'était pas non plus au début de 1958. Les esprits inquiets se demandent si la récession américaine, qui ne s'est pas résorbée, malgré les propos optimistes de l'administration Eisenhower, ne finira pas par gagner l'économie française. Ces esprits voient déjà dans les faits des signes avant-coureurs de cette contagion : au second semestre 1958, le rythme d'expansion de 8 % commencerait à s'essouffler dans plusieurs secteurs : le papier, le textile, la sidérurgie, le bâtiment, surtout le secteur automobile. Au moment où l'inflation se calmerait, la récession deviendrait moins improbable.

Cet Annuaire *ne nous aura-t-il pas déjà beaucoup instruit ? Nous sommes bien persuadés qu'il ne faut pas, par prudence exagérée, bloquer ou même simplement freiner une expansion qui reste essentielle à notre vitalité. Nous voyons bien aussi qu'il faut colmater des fissures, éviter des hémorragies futures de devises, tendre vers un rééquilibre progressif de la balance des paiement extérieurs, sans arrêter les importations, les crédits, les investissements indispensables. Une participation rationnelle à ce marché commun dont la* Revue *a analysé les conditions, exigera peut être une dernière « opération vérité » digne de ce nom. Une adaptation des taux de change décidée dans le calme, par avance, vaut sans doute mieux qu'un ajustement imposé après coup dans la détresse d'échéances impossibles à assurer. Malheureusement elle n'est jamais la dernière.*

Il est une chronique dont nous n'avons pas encore parlé. Est-ce par ce qu'elle nous est arrivée la dernière, Jean Vibert ayant eu la lourde charge de la rédiger dans une atmosphère d'émotion et dans une hâte dont nous lui savons gré ? Peut être ? Mais ce

*hasard de la chronologie nous paraît avoir cette année un sens plus profond. Les pays d'Outre-Mer de l'Union française sont bien, en ces moments, ceux qui nous tiennent le plus à cœur, ceux qui incarnent le plus et nos craintes et nos espoirs. Lorsque Jean Vibert termine sa mise au point des pays d'Outre-Mer, après avoir situé le premier renouvellement de leur cadre institutionnel, leur état économique, la révolution minière et industrielle qui ouvre de telles perspectives à la coopération de l'Europe et de l'Afrique, il s'interroge sur l'avenir de la zone franc. Dans la reconstruction de l'Union française, au delà d'une communauté de paiements, de monnaies, de devises, d'unités de compte, c'est bien une communauté de destin qui est en cause. La manière dont nous allons élaborer cette communauté commandera le meilleur équilibre dont l'*Annuaire *1958 nous apportera, espérons-le, le témoignage.*

18 juin 1958.

Henri GUITTON.

DONNÉES GÉNÉRALES

LA SITUATION DÉMOGRAPHIQUE

SOMMAIRE : *Les mariages, la natalité, la mortalité, les causes de mort, la mortalité infantile, l'excédent des naissances sur les décès, les migrations, le taux de reproduction nette, le taux de Lotka, la composition de la population par âges, les prévisions, les besoins scolaires, les perspectives concernant la population active, les derniers résultats du recensement, les étrangers en France.*

Les statistiques de l'état-civil ne sont connues qu'avec un retard de plusieurs mois. Aussi, pour la rédaction de cette étude, n'avons-nous disposé que des résultats provisoires du mouvement de la population en 1957, publiés par l'I. N. S. E. E. après estimation des chiffres relatifs aux derniers mois de l'année.

Par contre, les statistiques démographiques de 1956 ont fait l'objet de publications plus détaillées. Conjointement aux résultats des années antérieures, elles nous permettent de déceler les principales tendances de la population française et d'entrevoir les lignes probables de l'évolution future.

D'autre part, l'I. N. S. E. E., qui poursuit l'exploitation du recensement de 1954, a publié des renseignements sur les étrangers en France en utilisant les résultats du sondage au 1/20. Nous en avons extrait les chiffres les plus significatifs pour indiquer l'importance de ce groupe dans la population totale et la population active de la France.

I. — LE MOUVEMENT DE LA POPULATION

Les légères perturbations enregistrées en 1956 ont été corrigées en 1957, de telle sorte que la population française retrouve les caractères qui furent ceux de son évolution depuis 1950 : une relative stabilité des chiffres globaux avec une légère tendance à la baisse des différents taux bruts. Le chiffre global de

la population poursuit sa progression selon un taux d'accroissement légèrement inférieur à 1 %.

A. La nuptialité

Le chiffre des mariages constatés en 1957 (1), en hausse de 16.000 environ par rapport à l'année précédente, rejoint presque le niveau de 1955, compensant ainsi le recul de 1956. Cette baisse était due à la prolongation du service militaire hors de France et au rappel de certains réservistes ; les retours qui se sont effectués en 1957 ont permis la réalisation de nombreuses unions différées.

En moyenne, pour les deux dernières années, le nombre des mariages s'établit à 302.000, c'est-à-dire à un chiffre sensiblement inférieur à ceux précédemment enregistrés. Sans doute, les conséquences des événements d'Algérie sur la nuptialité dans la métropole ne sont pas encore épuisées, mais, en outre, il faut tenir compte de l'arrivée à l'âge du mariage des générations moins nombreuses nées après 1933. La diminution du nombre des unions qui devrait en résulter peut cependant se trouver atténuée par la tendance actuelle des jeunes gens à se marier de plus en plus tôt.

TABLEAU I

Evolution de la Situation démographique

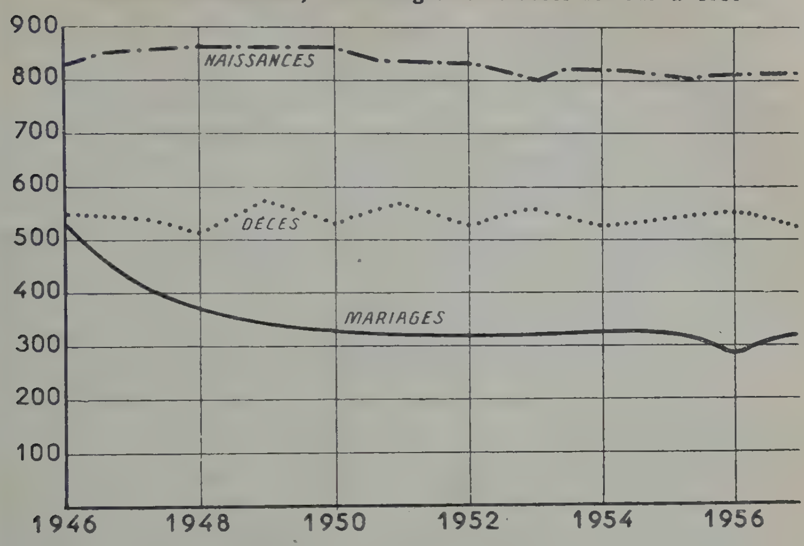
Années	Mariages		Naissances vivantes		Décès de tous âges	
	milliers	°/oo	milliers	°/oo	milliers	°/oo
1935-1937 ..	280	13,3	630	15	643	15,3
1946	517	25,6	840	20,8	542	13,4
1947	427	21,0	867	21,3	534	13,1
1948	371	18,0	867	21	509	12,4
1949	341	16,4	869	20,9	570	13,7
1950	331	15,8	858	20,5	530	12,6
1951	320	15,3	823	19,6	562	13,4
1952	314	14,8	818	19,3	521	12,3
1953	308	14,5	801	18,8	553	13
1954	315	14,6	807	18,8	515	12
1955	313	14,5	802	18,5	523	12,1
1956	294	13,4	803	18,4	542	12,4
1957 (1)	310	14,1	805	18,3	520	11,8

(1) Résultats estimatifs.

(1) Les statistiques relatives au mouvement de la population en 1957 sont extraites du *Bulletin mensuel de Statistique*, 4 janvier 1958.

GRAPHIQUE I

Nombre de naissances, de mariages et de décès de 1947 à 1957



B. La natalité

Cette diminution du nombre des adultes devrait parallèlement, dans l'hypothèse d'une fécondité constante, entraîner une réduction de la natalité. Cependant, en dépit de cette tendance et malgré l'incidence de la baisse des mariages constatée en 1956, le nombre des naissances, au cours de 1957, a pu être évalué à 805.000 environ, c'est-à-dire en légère augmentation par rapport à l'année précédente. Le taux de natalité reste pratiquement inchangé : il s'établit à 18,3 0/00 en 1957 contre 18,4 en 1956 et 18,5 en 1955. Cette constance de la natalité malgré la diminution du nombre des femmes en âge de procréer est le signe d'une modification du comportement des couples, notamment des plus jeunes : il semble en effet que les premières et secondes naissances aient tendance à devenir proportionnellement plus nombreuses (1).

C. La mortalité

Le nombre des décès enregistrés en 1957 se situe aux environs de 520.000, chiffre nettement inférieur à celui de l'année précédente, qui avait été caractérisée par une mortalité élevée.

(1) Cf. *infra*, p. 642.

Par suite d'un hiver relativement doux, sans épidémie de grippe, le nombre des décès au cours du premier semestre a été sensiblement inférieur au niveau le plus bas antérieurement enregistré. Mais les chaleurs de l'été et la fréquence des grippes à l'automne ont provoqué une mortalité exceptionnellement élevée au cours du second semestre. Cependant, dans son ensemble, l'année 1957 se caractérise, du point de vue de la mortalité, par une certaine amélioration. Le taux est le plus faible (11,8) de ceux qui aient été enregistrés jusqu'à présent en France, mais cependant il reste encore supérieur à ceux qui existent ailleurs en Europe, notamment en Allemagne occidentale (11), en Italie (10,3), en Norvège (8,5) et aux Pays-Bas (7,8). La composition par âge de la population française, en raison de la proportion élevée de vieillards qu'elle comprend, est probablement, dans une large part, responsable de cet état de choses.

Au cours de l'année 1957, la mortalité attribuée à l'alcoolisme et aux cirrhoses du foie semble en recul (19.100 décès contre 19.900 en 1956). Il en est de même, bien que moins nettement, pour les accidents de la circulation automobile qui ont été responsables de 8.100 décès environ (contre 8.150 en 1956) (1).

La mortalité infantile continue à décroître régulièrement : le nombre des décès d'enfants de moins d'un an pour mille naissances vivantes a été inférieur à 30 en 1957. Ce taux s'était établi à 32 0/00 en 1956, 37 0/00 en 1953 et 46 0/00 en 1951. De ce point de vue, la France se classe avant l'Allemagne occidentale, la Belgique, l'Italie, mais après la Suisse, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et la Suède.

D. La population totale de la France

L'excédent des naissances sur les décès a atteint, en 1957, le chiffre de 285.000 environ. Il est du même ordre de grandeur qu'au cours des années précédentes et correspond à un taux d'accroissement de 0,64 %.

Compte tenu du solde positif des migrations qui a été évalué à 150.000 personnes, la population de la France au 1er janvier 1958 s'établit à 44.289.000 personnes, soit à peu près 400.000 de plus que l'année précédente à la même date. Le taux d'accroissement global ressort ainsi à 0,9 % environ.

(1) *Bulletin Hebdomadaire de Statistique*, février 1958.

Le solde migratoire comprend de 20.000 à 25.000 Nord-Africains et 125.000 personnes venues de l'étranger. Parmi les immigrants, les trois quarts sont des Italiens, 20 % des Espagnols et 3 % des Portugais.

II. — LES TENDANCES DE LA POPULATION FRANÇAISE

Pour connaître la façon dont les taux de natalité et de mortalité actuels conditionnent l'évolution démographique future, il est nécessaire d'éliminer les influences particulières dues aux événements du passé. A cette fin, nous disposons de deux taux, calculés de façon différente, qui nous renseignent l'un et l'autre sur la tendance potentielle de la population. *Le taux de reproduction nette* indique combien 100 femmes mettent au monde de filles qui les remplaceront pour constituer la génération suivante et *le taux de Lotka* donne le pourcentage d'accroissement de la population stable qui aurait les mêmes conditions de fécondité et de mortalité que la population observée. Le tableau ci-dessous donne les valeurs de ces deux taux au cours des précédentes années :

Tableau II (1)

Années	Taux de reproduction nette pour 100 femmes	Taux d'accroissement de Lotka pour 100 habitants
1935-37	87	—0,50
1951	126	+0,80
1952	125	+0,78
1953	124	+0,76
1954	125	+0,79
1955	125	+0,78
1956	124	+0,77

Nous constatons que, si les conditions actuelles de fécondité et de mortalité en France restaient constantes sur une longue période, la population s'accroîtrait régulièrement de 0,78 % par an, du fait de son mouvement naturel.

En fait, le taux d'accroissement naturel effectif de la population française (0,64) se trouve être sensiblement inférieur au taux de Lotka, en raison de l'influence que les événements du passé exercent encore sur la composition par âge de cette population.

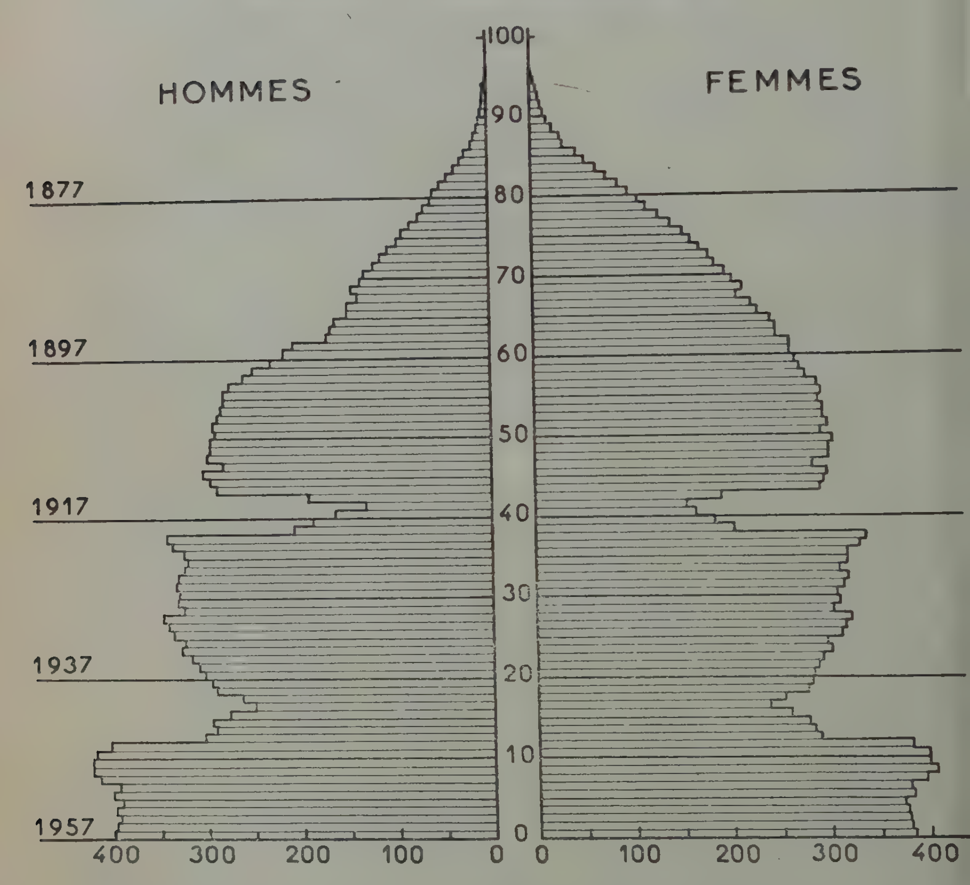
(1) Source : *Etudes statistiques*, 1957, n° 4.

A. La structure par âge

La pyramide des générations (à la date du 1er janvier 1958) qui figure ci-dessous met en évidence les traces laissées par les deux guerres :

GRAPHIQUE II

Population de la France. Composition par âge.



Les effectifs inférieurs à 12 ans d'âge, qui correspondent aux enfants nés depuis 1946, sont particulièrement nombreux. De 12 à 17 ans, se situent les générations de faible importance numérique issues des années comprises entre 1940 et 1945. Au-dessus de 17 ans, les effectifs s'accroissent progressivement jusqu'à ce que nous retrouvions les générations relativement nombreuses nées de 1920 à 1932 et qui ont actuellement entre 25 et 37 ans.

Puis viennent les cinq « classes creuses » correspondant aux naissances de guerre, qui ouvrent dans la pyramide une entaille accentuée. Au delà de 55 ans, les couches d'âge s'étagent en escalier sous l'influence de la mortalité. Les générations masculines au-dessus de 58 ans sont sensiblement moins nombreuses que les générations féminines correspondantes, par suite des pertes dues à la guerre de 1914-1918.

B. Les tendances de la nuptialité et de la natalité

L'arrivée à l'âge adulte des générations de moins en moins nombreuses nées de 1940 à 1944 explique la tendance actuelle à la diminution du nombre des mariages, qui devrait normalement se poursuivre jusqu'en 1962. La perturbation que les événements d'Algérie apportent au mouvement démographique français ne permet pas de préciser dans quelle mesure des changements dans les mœurs, se traduisant par une plus grande fréquence des mariages, ne viendraient pas compenser la réduction du nombre des unions due à la diminution du nombre des gens mariables.

L'examen des statistiques antérieures à 1956, permet de penser que les taux nets de nuptialité s'élèvent légèrement. Il semble aussi que les jeunes gens aient tendance à se marier de plus en plus tôt ainsi qu'on le constate dans le tableau ci-dessous :

TABLEAU II

Taux de nuptialité par âge (1)

	— de 20 ans	20-24 ans	25-29 ans	30-39 ans	40 ans et +
Sexe masculin :					
1930-1932	0,70	9,70	16,8	9,90	7,54
1935-1937	0,84	8,19	16,8	8,29	6,69
1953	0,98	9,89	16,2	9,05	6,97
1954	0,97	10,33	16,8	8,90	6,61
1955	0,99	10,02	17,5	8,79	6,40
1956	1,07	8,47	17,3	8,68	6,31
Sexe féminin :					
1930-1932	4,07	17,9	13,8	5,28	3,01
1935-1937	3,97	16,9	14,5	5,28	2,83
1953	3,30	18,1	14,4	6,34	3,98
1954	3,27	18,7	15,1	6,47	4,04
1955	3,34	18,7	15,7	6,53	3,94
1956	3,09	17,3	15,3	6,59	3,96

(1) Nombre de nouveaux mariés, pour 100 personnes de chaque tranche d'âge (célibataires, veufs ou divorcés).
Source : *Etudes et Conjoncture*, février 1958, p. 137.

La diminution du nombre des mariages doit normalement entraîner un mouvement semblable en ce qui concerne les naissances, mais il semble qu'en ce domaine aussi l'accroissement du taux net vienne réduire l'importance du phénomène. On observe en effet une modification du comportement des couples : la fécondité des jeunes mariés tend à s'élever comme en fait foi le tableau suivant qui met en évidence l'accroissement de la fréquence des première et seconde naissances :

Tableau III

Répartition des naissances vivantes légitimes suivant le nombre total d'enfants déjà nés de la même mère au cours du mariage actuel (1)

	Ensemble	Rang de la naissance				
		1re naissance	2e naissance	3e naissance	4e naissance	5e naissance et au delà
1955	100	33,05	25,64	17,21	10,33	13,77
1956	100	34,34	25,77	16,80	9,91	13,11

(1) Source : *Etudes et conjoncture*, février 1958, p. 138.

C. Les besoins scolaires

Un simple regard sur la pyramide des âges permet d'entrevoir l'évolution probable des effectifs scolaires. Pour l'ensemble des enseignements primaire, secondaire et technique le nombre des élèves, qui était de 6.400.000 en 1950-51, devra atteindre 9.400.000 en 1964-65, chiffre qui ne tient pas compte du projet de réforme prévoyant l'allongement de la scolarité obligatoire.

Les effectifs des écoles maternelles ont atteint leur niveau d'équilibre vers 1951. Ceux des écoles primaires vont croître jusqu'à l'année prochaine. Mais les problèmes les plus graves concernent l'enseignement secondaire et l'enseignement technique. La couche des jeunes compris entre 14 et 17 ans, au nombre de 2.100.000 en 1956, doit s'accroître de 50 % d'ici à 1964. Compte tenu de l'augmentation probable du pourcentage des jeunes décidés à poursuivre leurs études, il semble qu'en 1964 les besoins dans ces deux catégories d'enseignement seront approximativement le double de ce qu'ils étaient en 1956.

D. Les perspectives concernant la population active

Malgré l'apport de l'immigration et l'augmentation de la population totale qui a été de l'ordre de 3,5 % depuis le recensement de 1954, la population active de la France se trouvait être, en janvier 1958 (1), légèrement moins nombreuse (19.400.000 personnes contre 19.500.000 en 1954). Il faut en voir la raison dans la transformation de la structure par âge et la diminution du pourcentage des adultes dans l'ensemble de la population. Celui-ci est passé de 59,4 en 1946 à 56,9 au début de la présente année.

Normalement, cette proportion doit encore diminuer dans l'avenir immédiat et exercer une influence défavorable sur la population active. C'est seulement à partir de 1961 que l'entrée massive des jeunes dans les couches d'âge actif provoquera un renversement de la tendance. Jusqu'à cette date, il est à craindre qu'à défaut d'un important afflux de travailleurs nord-africains ou étrangers une certaine pénurie de main-d'œuvre ne se manifeste : la Commission de la main-d'œuvre au Commissariat au Plan prévoit en effet qu'en 1961 le nombre des emplois nécessaires sera supérieur au chiffre actuel d'environ 300.000.

III. — LES DERNIERS RÉSULTATS DU RECENSEMENT : LES ÉTRANGERS EN FRANCE

L'exploitation du sondage au 1/20 a permis la publication par l'I. N. S. E. E. de quelques résultats relatifs à la situation des étrangers en France lors du recensement de 1954 (2).

Leur nombre global est en diminution : 1.600.000 contre 2.200.000 en 1936. Ils sont originaires pour un tiers d'Italie, pour un cinquième d'Espagne et pour un autre cinquième de Pologne. Par ordre d'importance numérique viennent ensuite les Belges (7 %), les Américains (3,3 %), les Allemands (3,2 %), les Suisses (2,9 %), les Russes (2,3 %), les Portugais (1,2 %) et les Anglais (1,2 %).

Les étrangers se répartissent dans toutes les régions de la France, sauf dans l'Ouest. Les principales concentrations se situent dans la région parisienne, le Midi et les départements du

(1) cf. *Etudes et Conjoncture*, février 1958, p. 141.
(2) Etudes statistiques, jan. mars 1957.

Nord et du Nord-est. Les Belges et les Polonais dominent dans le Nord et les Espagnols dans le Midi. Quant aux Italiens, on les rencontre dans toute la France, sauf dans l'Ouest et le Centre.

Les hommes représentent 57 % du total et un peu plus de la moitié sont mariés. Cette proportion est légèrement plus faible en ce qui concerne les femmes. Les enfants de moins de 15 ans constituent 15 % de l'ensemble.

La moitié des étrangers vivant en France occupent un emploi : 400.000 personnes travaillent comme ouvriers dans l'industrie et 120.000 sont des salariés agricoles. De nombreux étrangers sont patrons : il y en a 53.000 dans l'agriculture et 47.000 dans l'industrie et le commerce.

Les variations du nombre des étrangers en France entre le recensement de 1936 et celui de 1954 sont à rapprocher des statistiques relatives aux naturalisations.

TABLEAU IV

Les acquisitions de la nationalité française de 1936 à 1956. (1)

1937-1939	236.971
1940-1945	158.963
1946	38.869
1947	11.736
1948	70.925
1949	61.270
1950	43.790
1951	25.257
1952	28.139
1953	34.824
1954	39.308
1955	44.972
1956	38.040

En dix ans, c'est quelque 426.000 étrangers qui ont acquis la nationalité française. Il s'en faut donc de beaucoup que ce chiffre comble l'écart existant entre le nombre des étrangers présents en France lors du recensement de 1936 et le nombre de ceux qui y vivaient en 1954.

Léon BUQUET.

(1) Source : *Etudes statistiques*, 1957, nº 4, p. 28.

L'ÉVOLUTION DES PRIX

Sommaire. — I. La politique générale des prix.

II. L'évolution des prix de gros : *des produits alimentaires, des combustibles et de l'énergie, des produits industriels, du coût de la construction.*

III. L'évolution des prix de détail : a) *Les nouveaux indices des prix de détail* ; b) *comment raccorder l'ancienne série des 213 articles avec les nouveaux indices des prix de détail* ; c) *l'évolution des prix de détail : de la viande, des fruits et légumes, du vin, des produits manufacturés, des services, des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles.*

IV. Les perspectives d'évolution des prix au début de 1958.

La hausse des prix s'est accélérée en 1957, et plus particulièrement au cours du deuxième semestre. On a ainsi enregistré, de juin à décembre, une progression continue de l'indice d'ensemble des prix de détail dans l'agglomération parisienne (indice des 250 articles) de l'ordre de 1,7 % par mois en moyenne, alors qu'il était resté pratiquement stationnaire au début de l'année.

Nous allons tout d'abord dégager les grandes lignes de la politique générale des prix en 1957, puis, après avoir retracé l'évolution des prix de gros et de détail, nous essayerons de voir quelles sont les perspectives au début de 1958.

I. — LA POLITIQUE GÉNÉRALE DES PRIX EN 1957

Les tendances à la hausse enregistrées en 1956 se sont accentuées au début de 1957. Le Gouvernement a freiné le mouvement à l'aide de subventions et de détaxations, mais l'indice des 213 articles a finalement « sauté » au mois de juillet, franchissant ce fameux seuil de 149,1 auquel une publicité bien involontaire avait donné une importance considérable sur le plan psychologique, tout à fait disproportionnée avec sa portée réelle.

L'échelle mobile des salaires joua le 1er août, et comme tout le monde se trouvait d'accord pour dire que le système en vigueur à ce moment-là n'était pas satisfaisant, on repartit sur de nouvelles bases. L'indice des 213 articles, dont la base 1949 était devenue trop lointaine, fut supprimé, et la loi sur l'échelle mobile profondément remaniée. On créa en particulier, à côté du

nouvel indice des prix de détail publié par l'I. N. S. E. E. (250 articles), un indice spécial de 179 articles pour l'indexation du salaire minimum interprofessionnel garanti.

La poussée des prix devenant de plus en plus forte, le Gouvernement décida en août de bloquer l'ensemble des prix au niveau du 31 juillet, à l'exception toutefois de quelques produits (dont les viandes de boucherie et de charcuterie) bénéficiant d'un régime spécial.

Mais il est toujours difficile de faire respecter rigoureusement un tel blocage, surtout compte-tenu des trop faibles moyens de contrôle dont disposent les pouvoirs publics. Les impératifs budgétaires et la nécessité de réduire les dépenses allaient d'autre part remettre en cause, au 2e semestre, le principe des subventions gouvernementales préexistantes et qui maintenaient stables depuis plusieurs mois toute une série de prix. Il devenait, dans ces conditions, nécessaire de réviser les mesures de blocage, d'autant plus que l'opération 20 % (1) entraînait pour certains producteurs un alourdissement sensible des prix de revient. L'ensemble du système fut remanié en fin d'année, et, tout en réaffirmant le principe général du blocage à la date du 31 juillet, on lui apporta un certain nombre d'aménagements qui entraînaient en particulier le relèvement immédiat de toute une série de prix (dont le pain, les transports, etc...). La liberté était rendue, d'autre part, aux prix de quelques articles, parmi lesquels les boissons à base d'alcool.

Ce réajustement en hausse, accentuant encore l'augmentation du coût de la vie, devait entraîner quelques réactions sur les plans politique et social, mais le Gouvernement put néanmoins, sans trop de difficultés, mettre en application son plan de réaménagement des prix. Réussira-t-il cependant à les maintenir dans l'ensemble sur le nouveau palier ? Nous verrons tout à l'heure que les perspectives ne sont pas trop mauvaises.

II. — L'ÉVOLUTION DES PRIX DE GROS

Le mouvement d'ensemble des prix de gros enregistré depuis le début de l'été 1955, s'est amplifié en 1957 : l'indice général est passé de 144,3 en décembre 1956 à 146,2 en mai-juin 1957 et 164,4 en décembre, dépassant ainsi depuis le mois d'octobre le

(1) Le lecteur voudra bien se reporter, sur ce point, au chapitre traitant du commerce extérieur.

	Moyenne annuelle de l'indice			Variation (en %)		
	1955	1956	1957	55-56	56-57	55-57
Produits alimentaires	122,6	129,3	135,2	5,5	4,6	10,3
Combustibles et énergie	139,5	144,3	161,0	3,4	11,6	15,4
Produits industriels	145,9	151,6	158,9	3,8	4,8	8,9
Ensemble	135,7	141,6	149,7	4,3	5,7	10,3
dont produits importés	137,2	138,4	151,9	0,9	9,7	10,7

maximum précédemment observé en janvier 1952 (152,5). La hausse de l'indice ressort à 14 % entre décembre 1956 et décembre 1957, alors qu'elle n'avait été que de 5 % entre décembre 1955 et décembre 1956. Si l'on compare les moyennes annuelles de l'indice en 1956 et 1957, c'est-à-dire si l'on étudie la variation de l'indice en année pleine entre 1956 et 1957 (et non plus comme précédemment l'évolution de l'indice au cours de l'année 1957), il apparaît que le niveau général des prix de gros s'est élevé de près de 6 % entre 1956 et 1957.

Indice des prix de gros
(Base 100 en 1949)

	Indice général	Produits alimentaires	Combustibles et énergie	Produits industriels	
				Ensemble	Matières premières importées
Pondération	100	40	15	45	(6,3)
Moyenne 1949.	100	100	100	100	100
1950	108,3	103,1	105,0	113,7	145,7
1951	138,2	119,7	126,7	158,7	212,0
1952	144,9	131,0	142,3	158,2	158,4
1953	138,3	125,3	138,5	149,8	145,2
1954	135,9	124,6	138,8	145,1	142,9
1955	135,7	122,6	139,5	145,9	141,7
1956	141,6	129,3	144,3	151,6	142,5
1957	149,7	135,2	161,0	158,9	151,7
1957 Janvier	144,9	130,3	152,4	155,3	148,7
Février......	144,4	128,2	154,1	155,5	148,8
Mars	143,6	125,7	154,1	156,1	150,7
Avril	143,8	126,4	150,4	157,1	150,5
Mai	146,2	130,6	154,8	157,2	151,4
Juin	146,2	128,8	160,8	156,7	148,6
Juillet	147,5	131,6	161,2	157,2	148,2
Août........	149,6	134,5	161,8	158,9	152,6
Septembre ..	150,3	135,7	162,1	159,3	148,5
Octobre	154,9	142,8	167,0	161,5	155,1
Novembre ..	160,9	151,3	174,0	165,0	158,9
Décembre ...	164,4	156,0	179,0	167,0	157,8

En ce qui concerne plus spécialement les prix de gros des produits importés, leur niveau moyen pour l'ensemble de l'année (moyenne annuelle de l'indice du groupe) est supérieur de près de 10 % à celui de 1956, à la suite en particulier de la hausse des produits pétroliers et de l'opération 20 %.

La hausse des prix de gros est essentiellement due aux *produits alimentaires* et aux combustibles dont les indices ont progressé respectivement de 20 % et 18 % entre décembre 1956 et décembre 1957, contre 8 % seulement pour le groupe des produits industriels.

L'augmentation des prix agricoles est l'une des principales causes, sinon la principale cause, de la tension sur les prix alimentaires ; l'indice général des prix agricoles à la production a progressé de 18 % entre décembre 1956 et décembre 1957, contre 8,7 % l'année précédente. Il y a eu, en particulier, une hausse considérable sur les vins, à la suite de la mauvaise récolte de 1957 (le prix du vin du Midi, à la production, s'est élevé de 100 % en un an) et le Gouvernement a dû taxer finalement les vins courants, à la production, au niveau des cours enregistrés avant le 22 décembre dernier par les Commissions de cotations des 5 places méridionales (Narbonne, Béziers, Montpellier, Nîmes, Perpignan), soit environ 700 francs le degré-hecto.

On a également enregistré des hausses importantes sur les œufs, les produits laitiers, les viandes. C'est ainsi, par exemple, que le prix du bœuf 2ᵉ qualité a augmenté de 38 % à la production entre décembre 1956 et décembre 1957, et le prix du porc de 31 %.

L'indice des *combustibles et de l'énergie* s'est très sensiblement élevé au cours de l'année (+ 18 % avons-nous déjà indiqué entre décembre 1956 et décembre 1957), à la suite des hausses intervenues sur les produits pétroliers et les charbons. Les prix des produits pétroliers en particulier ont fortement augmenté au début de l'année à cause de la crise de Suez ; l'indice du groupe est ainsi passé de 157,2 en décembre 1956 à 180,9 en juin 1957, et à la fin de l'année il s'est encore élevé après l'Opération 20 %, atteignant 190,7 en décembre, soit au total une hausse de 21 % en un an. La hausse sur les charbons a été presque aussi forte pendant la même période (+ 18 %), à la suite des augmentations successives sur les charbons français (en

mai, juillet et novembre) et du relèvement des prix des charbons importés.

La hausse des *produits industriels* est restée dans l'ensemble relativement modérée au cours de l'année. L'indice des prix des matières premières, par exemple, ne s'est élevé que de 6 % entre décembre 1956 et décembre 1957. En ce qui concerne plus particulièrement les matières premières importées, les cours ont sensiblement baissé sur les marchés internationaux depuis quelques mois, et l'indice du groupe qui était en juillet (avant l'opération 20 %) au même niveau qu'au début de l'année, n'a augmenté que de 6,5 % entre juillet et décembre.

La hausse sur les produits transformés (la plupart des produits retenus dans l'indice étant d'ailleurs des produits demi-finis) atteint 9 % entre décembre 1956 et décembre 1957. Les aciers laminés, en particulier, ont fortement augmenté en 1957, à la suite essentiellement de la hausse du charbon. Si l'on compare les moyennes annuelles des indices en 1956 et 1957, il apparaît que le niveau moyen des prix de gros des produits transformés s'est élevé de 5 % entre 1956 et 1957. Parmi ceux-ci, les matériaux de construction ont augmenté en moyenne de 5 % d'une année sur l'autre, les aciers laminés de 8 %, les fils et tissus textiles de 12 %, tandis que les produits chimiques et le caoutchouc n'ont pratiquement pas bougé.

L'indice trimestriel du coût de la construction d'un immeuble à usage d'habitation est établi d'après un devis d'entrepreneur, et fait donc intervenir l'ensemble des éléments du prix de revient (non seulement les prix des matériaux de construction, mais aussi les salaires, les transports, etc...). Il est passé de 120 au 1er trimestre 1956 (sur la base 100 au 4e trimestre 1953) à 132 au 4e trimestre 1957, soit une hausse de 10 % en un an. Elle a été plus faible que l'année dernière (+ 13 % entre le 4e trimestre 1955 et le 4e trimestre 1956).

Indice trimestriel du coût de la construction
(Base 100 au quatrième trimestre 1953)

	1955	1956	1957
1er trimestre	101	111	122
2e trimestre	102	115	125
3e trimestre	104	119	128
4e trimestre	106	120	132

III. — L'ÉVOLUTION DES PRIX DE DÉTAIL

Nous avons déjà indiqué que l'indice des 213 articles n'est plus calculé depuis le mois de juillet 1957, et qu'il y a maintenant deux indices des prix de détail. Nous allons tout d'abord étudier sommairement ces nouveaux indices, puis, après avoir indiqué comment faire le raccordement avec l'ancienne série des 213 articles, nous dégagerons les grands traits de l'évolution des prix de détail en 1957.

a) Les nouveaux indices des prix de détail

L'indice des 250 *articles*, établi par l'I. N. S. E. E. (à partir des résultats des enquêtes de budgets familiaux effectuées en 1954) sur la base 100 pour la période allant du 1er juillet 1956 au 30 juin 1957, a pour but de mesurer les variations des prix de l'ensemble des produits ou services achetés par les ménages de toutes tailles, célibataires exclus, habitant l'agglomération parisienne et dont le chef est ouvrier ou employé. Sa vocation est donc plus générale que celle de l'indice des 213 articles, établi à partir d'un ménage-type constitué par la famille de 4 personnes ayant 2 enfants de moins de 16 ans à charge.

L'indice des 179 *articles*, défini par le Gouvernement (décret n° 57-1021 du 17 septembre 1957) pour l'indexation du salaire minimum interprofessionnel garanti, sur la base 100 en juillet 1957, comprend 7 groupes correspondant aux principaux postes de dépenses d'un ouvrier manœuvre célibataire du sexe masculin, dans la région parisienne.

Ainsi, alors que l'indice des 213 articles servait de référence commune à l'évolution du S. M. I G. et aux clauses de révision des prix pour les contrats publics et privés, il y a maintenant une dissociation très nette, avec un indice spécial pour le S. M. I. G. dont l'utilisation est limitée à l'indexation du S. M. I. G., et un autre indice auquel les contrats pourront se référer.

Nous ne nous étendrons pas davantage sur les caractéristiques de ces indices. Tous les détails et toutes les précisions les concernant ont paru dans les Bulletins Hebdomadaires de Statistique des 24 août 1957 et 28 septembre 1957, et dans le numéro d'« Etudes Statistiques » d'Octobre-Décembre 1957.

b) Comment raccorder l'ancienne série des 213 articles avec les nouveaux indices des prix de détail

L'interruption du calcul de l'indice des 213 articles entraîne évidemment des difficultés pour la comparaison du niveau général des prix à des dates éloignées et, en particulier, pour l'application des contrats indexés.

L'indice des 179 articles étant réservé à l'indexation du S. M. I. G., c'est avec l'indice des 250 articles que l'on prolongera la série interrompue en juillet 1957.

Pour effectuer cette substitution, il faut utiliser un « coefficient de raccordement », nombre par lequel il convient de multiplier le nouvel indice afin de le transformer en indice base 100 en 1949. Le coefficient de raccordement est obtenu en divisant, à une date ou pour une période déterminée, l'indice de base 100 en 1949 par le nouvel indice correspondant.

Une loi du 6 mars 1958 a fixé les règles de raccordement de ces deux séries, et ses principales dispositions, publiées au Bulletin Hebdomadaire de Statistique du 15 mars 1958, sont les suivantes :

1° dans les rapports entre bailleurs et locataires en ce qui concerne le renouvellement des baux à loyer d'immeubles ou de locaux à usage commercial, industriel ou artisanal, il faut utiliser 1,4793 comme coefficient de raccordement ;

2° dans tous les contrats publics ou privés prévoyant une indexation sur l'indice des 213 articles, il sera substitué de plein droit à cet indice celui des 250 articles affecté des coefficients de raccordement suivants :

Indice d'ensemble	1,468
Denrées alimentaires	1,358
Articles de chauffage et d'éclairage	1,691
Produits manufacturés	1,308
Services	2,033

C'est ainsi que, en prenant 1,468 comme coefficient de raccordement pour prolonger l'indice des 213 articles jusqu'à la fin de l'année, le niveau d'ensemble des prix de détail (moyenne pour l'ensemble de l'année) se situe en 1957 à 152 sur la base 100 en 1949.

c) L'évolution des prix de détail en 1957 dans l'agglomération parisienne

Indice des prix de détail dans l'agglomération parisienne
(250 articles, base 100 : 1er juillet 1956 au 30 juin 1957)

	Indice général	Aliments et boissons	Produits non alimentaires	dont	
				Produits manufacturés	Services
Pondération	1.000	508	492	272	169
Moyenne 1956	99,5	100,9	98,1	97,6	98,5
1957	103,3	103,5	103,1	102,7	102,6
1957 Janvier	100,8	101,4	100,1	99,8	99,9
Février......	101,0	101,5	100,5	100,5	100,0
Mars	100,4	99,8	101,0	101,3	100,1
Avril	100,3	99,1	101,5	101,5	101,1
Mai	100,1	99,0	101,3	101,7	101,5
Juin	100,7	99,4	102,0	102,1	101,6
Juillet	102,2	101,4	103,1	102,8	103,3
Août........	103,4	103,1	103,7	103,0	103,3
Septembre ..	104,7	105,0	104,4	103,8	103,7
Octobre	106,3	107,3	105,3	104,5	105,0
Novembre ..	108,8	111,2	106,3	104,7	105,2
Décembre ...	111,1	114,2	107,8	106,2	106,3

La hausse de l'indice des 250 articles atteint 11 % entre décembre 1956 et décembre 1957 ; mais on était encore en juin à un niveau très peu différent de celui de décembre 1956, et la hausse s'est effectuée en fait au cours du deuxième semestre, à un rythme moyen de l'ordre de 1,7 % par mois.

Comme pour les prix de gros, la hausse a été très forte sur les *produits alimentaires* (+ 10 % entre décembre 1956 et décembre 1957). La *viande* a fortement augmenté, et l'indice des viandes de boucherie est passé de 97,4 en décembre 1956 à 112,9 en décembre 1957, soit une hausse de l'ordre de 16 % au cours de l'année.

Les prix des *fruits et légumes* se sont également beaucoup élevés pendant la même période, atteignant dans l'ensemble en décembre dernier un niveau supérieur de 22 % à celui de décembre 1956. On a notamment enregistré en fin d'année une nouvelle hausse sur les légumes frais qui avaient fortement baissé depuis leurs niveaux records de l'été.

Il convient ici de préciser que l'influence des prix des fruits et légumes frais, sur le niveau de l'indice d'ensemble des prix de

détail, est atténuée par l'utilisation d'une moyenne mobile sur douze mois, au lieu de l'indice du mois. On affecte ainsi à décembre 1957 la moyenne des indices bruts établis pour chacun des mois de janvier 1957 à décembre 1957.

L'introduction de l'indice du mois dans l'indice d'ensemble pourrait être en effet une cause d'instabilité de celui-ci, à la suite des variations *accidentelles* des prix des fruits et légumes. Une moyenne mobile sur douze mois permet de prendre en considération, chaque mois, un cycle saisonnier complet, et l'indice retenu marque bien ainsi la tendance *générale* des prix des fruits et légumes frais.

La flambée des cours du *vin* à la production a entraîné d'autre part une hausse importante au détail, à tel point que le Gouvernement a dû bloquer les prix des vins ordinaires, au détail, le 22 novembre (par rapport à janvier 1956, la hausse était de 47 %), mais cette mesure a été rapportée le 25 décembre sauf pour les vins 10° en litres bouchés et 11° à la « tireuse » (rappelons qu'on a taxé à cette même date les cours à la production).

Au total, pour l'ensemble du groupe « produits alimentaires et boissons », la hausse atteint 13,5 % entre décembre 1956 et décembre 1957.

Les prix des *produits manufacturés* ont beaucoup moins monté dans le même temps (+ 6,7 %), bien que leur mouvement continu de hausse depuis le début de 1957 se soit accéléré en fin d'année.

La progression de l'indice des *services* est également restée modérée entre décembre 1956 et décembre 1957 (+ 6,6 %), mais il y a eu en fin d'année ou dans les premiers jours de 1958, des hausses importantes sur les prix de certains services (en particulier les transports parisiens et S. N. C. F., la taxe radiophonique, le téléphone, les soins médicaux) et l'indice du groupe a très fortement augmenté entre décembre et janvier (+ 8,5 %).

En ce qui concerne les objets manufacturés, il existe un indice spécial des *produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles,* trimestriel, qui intervient dans la fixation des prix indicatifs pour l'agriculture. La hausse a été en moyenne de 5 % entre le 4e trimestre 1956 et le 4e trimestre 1957, mais elle a été beaucoup plus forte pour le sous-groupe « entretien et renouvellement des bâtiments » (+ 10 %).

Il existe également un indice trimestriel du prix des appareils

d'équipement ménager et du prix des véhicules à moteur ; les moyennes annuelles de ces indices font ressortir des hausses respectives de 3 et 4 % entre 1956 et 1957.

L'indice annuel des produits pharmaceutiques, par contre, est resté stationnaire en 1957.

	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Appareils d'équipement ménager. Ensemble.	152,2	149,4	147,1	147,2	148,5	152,7
dont : réfrigérateurs	102,9	116,4	109,2	103,6	102,8	105,0
aspirateurs-cireuses	142,8	142,2	141,7	142,0	143,4	141,6
machines à laver	153,8	153,3	152,7	153,1	153,9	154,1
petits appareils électriques	151,6	148,4	147,2	146,8	147,4	148,0
machines à coudre	142,4	141,1	143,2	145,3	147,2	154,2
récepteurs radio	143,6	141,4	138,1	136,2	136,9	140,4
Véhicules à moteur (camions, voitures, motos)	149,3	147,0	145,6	143,7	147,4	153,3
Produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles. Ensemble	145,3	138,8	133,1	129,9	131,9	135,5
Energie	115,2	113,5	114,0	113,0	112,6	121,7
Entretien et renouvellement des bâtiments	152,4	142,9	139,7	142,0	148,7	155,8
Engrais et anti-parasitaires	147,1	137,8	132,7	125,0	125,3	124,3
Machinisme et outillage	151,2	150,4	138,5	136,3	139,5	144,9
Produits pharmaceutiques :						
Spécialités	164	161	161	161	161	161
Antibiotiques	62	51	46	43	42	41

IV. — LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DES PRIX AU DÉBUT DE 1958

Il est difficile de faire des prévisions concernant *les produits alimentaires*, car leurs prix dépendent essentiellement des quantités offertes par l'agriculture aux consommateurs.

Peut-on avoir actuellement une idée sur les perspectives de récolte en 1958 ? Il est évidemment encore trop tôt en ce qui concerne les produits végétaux, et on peut seulement espérer que, si les conditions climatiques restent favorables, les productions de vin, de fruits et de légumes seront au moins normales cette année.

On peut par contre prévoir dès maintenant un accroissement des disponibilités en viande et produits laitiers au cours des prochains mois, et en particulier une amélioration notable des livraisons de porcs et de veaux pour la boucherie.

Aussi, malgré l'incertitude qui pèsera pendant quelques mois encore sur le comportement des prix des produits végétaux, on

peut espérer que l'amélioration attendue pour certains produits animaux qui jouent un rôle prépondérant dans le budget des consommateurs, apportera très bientôt une légère détente sur le front des prix alimentaires.

En ce qui concerne les *produits industriels*, la répercussion des différentes hausses autorisées ou décidées à la fin de 1957 sera relativement lente et irrégulière aux différents stades de la production et de la consommation, à cause notamment de l'inégalité des cycles de fabrication et du renouvellement des stocks ; on peut donc prévoir, dans ces conditions, que les prix au détail des *objets manufacturés* poursuivront pendant les premiers mois de 1958 le mouvement continu de hausse enregistré en 1957. Mais le Gouvernement a très nettement indiqué son intention de maintenir ultérieurement le nouveau palier, et il convient en particulier de souligner à cet égard sa décision de ne pas autoriser la répercussion des augmentations de salaires dans les prix de vente.

Détente sur les prix alimentaires, stabilisation des prix industriels, les perspectives pour 1958 apparaissent donc relativement favorables dans l'ensemble, mais la situation reste encore très incertaine.

René MARBOT.

Mars 1958.

LES COMPTES DE LA NATION

Sommaire. — 1. *Les indicateurs globaux.* — 2. *La production et les investissements.* — 3. *La formation et l'emploi des revenus.* — 4. *Les administrations.* — 5. *Les échanges extérieurs.* — 6. *Les opérations financières.* — 7. *Vue d'ensemble.*

1° Les indicateurs globaux

Si on examine l'évolution en volume, l'année 1957 semble tout à fait satisfaisante : le produit national brut a augmenté d'environ 6 % par rapport à 1956, poursuivant donc l'expansion observée depuis 1955 ; la consommation des ménages marque une progression du même ordre, celle des administrations n'augmente que de 4 % par rapport à l'année 1956, mais il faut rappeler qu'entre 1955 et 1956 on avait observé une très forte hausse et, par rapport à 1955, le pourcentage d'augmentation est de 17 %. Enfin, la formation brute de capital s'est accrue d'environ 8 % par rapport à l'année précédente, maintenant ainsi le rythme d'expansion assez intense observé depuis 1954 et qui contraste heureusement avec la stagnation des investissements au cours de la période 1949-1953. Il semble bien que l'attitude résolument expansionniste des chefs d'entreprises se soit maintenue, ce qui peut laisser penser qu'elle devient relativement durable et qu'on peut, par suite, augurer favorablement de l'avenir.

Toutefois, deux éléments très graves doivent être soulignés : le maintien du déficit de la balance avec l'extérieur et l'accélération de la hausse des prix.

Au début de 1957, un certain nombre de rapports cherchant à analyser les perspectives de l'économie française avaient mis l'accent sur l'impossibilité du maintien durable de l'expansion obtenu aux dépens d'un déséquilibre de la balance extérieure. En particulier, le projet de budget économique pour 1957 avait souligné que le prolongement spontané du développement observé les années précédentes n'était pas compatible avec le maintien des prix à leur niveau du début de l'année et le rétablissement de l'équilibre extérieur. La poursuite simultanée de ces deux objec-

tifs aurait nécessité des mesures extrêmement sévères qui n'ont pas été prises et il n'est donc pas étonnant de constater qu'à la fin de 1957, les réserves en devises du pays étaient complètement épuisées et que les prix étaient d'environ 10 % plus élevés qu'au début de l'année.

La dépense nationale n'a pu croître au même rythme que le produit national que grâce au maintien de la contribution du reste du monde à un montant d'environ 400 milliards, soit un peu plus de 2 % de la dépense nationale. D'autre part, malgré cette progression des disponibilités, la demande sur le marché intérieur a été tellement forte, aussi bien de la part des consommateurs qu'à des fins d'investissement, que, en l'absence de réserves de devises permettant de chercher un rétablissement de l'équilibre sur le marché intérieur par des importations accrues, l'équilibre n'a finalement pu s'établir que par une hausse des prix assez forte et, ce qui est plus grave, s'accélérant pendant les derniers mois de l'année, en même temps d'ailleurs que des mouvements spéculatifs sur le marché des devises.

Tableau 1

Evolution des ressources et emplois

	Aux prix courants (milliards de fr.)			Indices de volume	
	1955	1956	1957	1956/1955 = 100	1957/1956 = 100
Ressources :					
Production intérieure brute	15.177	16.511	18.307	104,6	106,5
Importations	1.735	2.105	2.352	115,0	105,9
Total	16.912	18.616	20.659	105,6	106,5
Emplois :					
Consommation des ménages	11.054	12.181	13.374	105,6	105,7
Consommation des administrations	766	935	1.062	118,8	107,8
Formation brute de capital fixe :					
des entreprises	1.983	2.297	2.675	111,0	110,2
des ménages	643	673	787	98,7	108,4
des administrations	350	386	410	104,4	98,6
Total	2.976	3.356	3.872	107,6	108,5
Ajustement (1)	125	208	174		
Emplois intérieurs	14.921	16.680	18.482	107,2	106,4
Exportations et solde des utilisations de services	1.991	1.936	2.177	93,7	107,1
Total	16.912	18.616	20.659	105,6	106,5

(1) Variation de stocks et ajustement divers.

TABLEAU 2

Evolution des quantités globales de 1955 à 1957

	1955	1956	1957
	En milliards de francs courants		
Produit national brut	17.020	18.590	20.520
Revenu national	12.970	14.230	15.680
Dépense nationale brute	16.930	19.000	20.960
	En milliards de francs aux prix de 1954		
Produit national brut	16.740	17.610	18.690
Dépense nationale brute	16.680	18.000	19.090
Consommation des ménages	11.270	11.980	12.690
Consommation des administrations	2.350	2.660	2.770
Formation brute de capital	3.060	3.360	3.630

TABLEAU 3

Répartition du revenu national

(en pourcentage)

	1955	1956	1957
Rémunération des salariés	57,9	59,1	58,9
Revenus nets de la propriété et de l'entreprise allant aux ménages	36,0	35,3	34,9
Revenus nets de la propriété et de l'entreprise allant aux sociétés	6,2	6,0	6,9
Revenus nets de la propriété et de l'entreprise allant aux administrations	— 0,5	— 0,8	— 1,1
Transferts divers	0,4	0,4	0,4
Revenu national	100	100	100

TABLEAU 4

Utilisation du produit national

En % du produit national brut annuel

	1955	1956	1957
Consommation des ménages	67,0	67,9	67,5
Consommation des administrations	14,3	15,1	14,9
Formation brute de capital	18,2	19,2	19,7
Cessions nettes de biens et services au reste du monde	+ 0,5	— 2,2	— 2,1
Produit national brut	100	100	100

2° La production et les investissements

A la fin de 1956, l'économie se présentait en état de plein emploi ; les effectifs occupés dans l'industrie et le commerce avaient pu s'élever parce que le nombre des chômeurs s'était abaissé à environ 200.000, soit à peine 1 % des personnes actives ; sauf dans quelques secteurs, les équipements étaient utilisés à plein et la pénurie de devises semblait devoir freiner le développement de la production. Or, on constate en 1957 une hausse de la production nationale en volume d'environ 6,5 %, plus forte donc que celle enregistrée en 1956 (5 %).

Sur le marché du travail l'allongement du service militaire et le ralentissement de l'immigration des travailleurs nord-africains ont renforcé la tension jusque dans les premiers mois de l'année. Mais la situation s'est améliorée dans l'industrie au cours des mois ultérieurs grâce à une forte immigration de travailleurs étrangers (110.000 en 1957 contre 65.000 en 1956, 20.000 en 1955) et grâce à un déplacement particulièrement important de travailleurs agricoles vers d'autres activités. Ces facteurs, joints à une légère augmentation de la durée hebdomadaire du travail, ont permis d'accroître de 3 % par rapport à 1956 l'indice d'activité dans l'industrie et le commerce.

En ce qui concerne les équipements, l'important effort d'investissement des années 1955-1956 a permis le maintien de l'expansion. Enfin, comme on le verra plus loin, la liquidation à peu près totale des réserves en devises a permis d'assurer l'approvisionnement en énergie et en matières premières nécessaires au fonctionnement de l'industrie en même temps que d'augmenter d'environ 20 % les importations de biens d'équipement.

Au total, l'ensemble des activités économiques qui bénéficiaient d'une demande en progression soutenue n'a pas été limité par les facteurs de production, sous réserve de certaines difficultés localisées, ce qui a permis l'expansion des productions indiquées ci-dessous (variations en %) :

	1956/1955	1957/1956
Niveau de production des activités agricoles et alimentaires	—1	+3
Niveau de production des activités industrielles	+8	+9
» » des autres activités	+5	+5
» » de l'ensemble des activités	+5	+6,5

Alors qu'en 1956, le gel du mois de février avait sérieusement perturbé la production agricole et l'avait ramenée à un niveau notablement plus faible que celui de l'année précédente, on retrouve en 1957 une nouvelle progression qui fait suite à celle observée depuis plusieurs années. Il faut toutefois noter que la situation est assez différente dans le domaine de la production végétale et dans celui de la production animale. En 1957, la production de blé, d'orge, de maïs et de riz a progressé, tandis que la récolte de vin est très faible (la moitié de celle de 1955) ; cette faible production viticole faisant suite à une récolte pas très élevée en 1956 a provoqué, on le verra plus loin, une importante hausse de prix. Pour la production animale, on observe un certain retournement entre 1955 et 1956 et l'année 1957 prolonge celle qui la précède : baisse de la production de bœuf et de veau, progression de la production de porc.

La production industrielle s'est accrue d'environ 9 %, l'essor étant particulièrement notable dans les industries mécaniques et électriques ainsi que dans la chimie. La production nationale de produits énergétiques est relativement inélastique et l'augmentation des besoins ne peut être satisfaite que par des importations accrues. Le taux de couverture de nos besoins par la production nationale est ainsi passée de 67,2 % en 1955 à 61 % en 1956, et 59,2 % en 1957.

Comme en 1956 et contrairement à l'année précédente, le développement de la production sidérurgique a été limité par l'insuffisance de capacité existante, ce qui a entraîné une hausse assez forte des importations et une réduction de nos exportations. Depuis 1955, l'activité des industries mécaniques et électriques manifeste une progression tout à fait remarquable qui se poursuit en 1957 et qui a permis des exportations assez importantes ; on sait que le 3[e] plan de modernisation et d'équipement table sur une très forte hausse des exportations de produits de ces industries pour assurer l'équilibre de la balance des paiements vers 1961.

Les industries de biens de consommation ont également suivi une évolution très satisfaisante, en particulier l'industrie textile qui avait vu baisser son activité en 1955 a, au contraire, en 1956, enregistré une hausse de 8 , et en 1957 une nouvelle hausse de 10 % avec un progrès très important de la fabrication des fibres et fils artificiels et synthétiques.

La comparaison du rythme de la construction en 1956 et 1957 n'est pas très significative car la rigueur de l'hiver et les difficultés de main d'œuvre en 1956 avaient freiné l'activité ; en 1957, la progression a été assez forte et 270.000 logements ont été achevés soit 15 % de plus que l'année précédente. Par contre, le nombre de logements mis en chantier est en diminution par suite de modifications dans les moyens de financement offerts par les administrations.

Les informations de base qui seraient nécessaires ne sont pas encore disponibles en quantité et en qualité suffisantes pour qu'il soit possible d'établir des comptes d'exploitation complets pour chacun des grands secteurs de l'économie. Bien que seuls ces comptes puissent permettre de bien comprendre l'évolution des prix, il n'est pas sans intérêt d'examiner le compte d'exploitation global relatif à l'ensemble des entreprises (il s'agit bien entendu d'un compte contracté d'où sont éliminées les opérations d'achat et de vente entre entreprises) ; dans l'ensemble, on constate que la structure de ce compte est restée très stable entre 1956 et 1957 alors que par rapport à l'année antérieure elle s'était déformée de façon assez notable.

TABLEAU 5

Compte d'exploitation des entreprises.

Ressources	Valeur en 1957 en mds	Indices en %	
		1956/55	1957/56
Production	17.653	109	111
Subventions d'exploitation	402	118	111
Autres ressources	841	114	112
Total	18.896	109	111
Emplois			
Salaires et traitements bruts	5.790	111	111
Cotisations et prestations sociales	1.470	113	110
Impôts	3.401	109	113
Transferts divers	223	117	109
Revenu brut d'exploitation	7.615	107	111
dont :			
entreprises individuelles	5.026	107	110
sociétés	2.589	107	113
Total	18.896	109	111

En ce qui concerne les ressources on peut noter une certaine réduction des subventions d'exploitation qui, en 1956, avaient fait un bond spectaculaire par suite de mesures diverses tendant à freiner la hausse des prix et à contre-balancer le caractère artificiel du taux de change. Du côté des emplois, il est intéressant de noter que tandis qu'en 1956 les salaires et traitements avaient augmenté notablement plus que les revenus bruts d'exploitation, en partie par suite d'une stagnation du revenu des agriculteurs, en 1957, au contraire, ces deux postes augmentent du même taux de 11 %. Il semble à l'aide des chiffres actuellement disponibles, que la progression soit plus forte pour les sociétés que pour les entreprises individuelles, mais, faute d'informations sur l'évolution de la part relative de ces deux catégories d'entreprises dans l'activité économique, il est impossible d'en tirer des conclusions.

En ce qui concerne les prix, on constate que la hausse des moyennes annuelles a été de 4,6 % pour l'ensemble des produits avec des écarts assez notables suivant les catégories de produits. On sait d'ailleurs que la hausse a été plus forte dans la seconde moitié de l'année que dans la première.

TABLEAU 6

Evolution des prix à la production

	Indices	
	1956/55	1957/56
Produits agricoles	107,2	104,6
Produits alimentaires	102,1	104,4
Produits énergétiques	102	112
Produits de l'industrie des métaux et de la mécanique	104,3	102,7
Produits chimiques et assimilés	101,1	100
Produits textiles et cuirs	101,1	105,6
Produits des autres industries	103,9	104,9
Travaux du bâtiment et de génie civil	106	108
Transports	100,2	104,8
Services	104,9	104
Ensemble	103,4	104,6

Enfin, il est intéressant de noter qu'en 1957 la progression des investissements a été du même ordre de grandeur qu'en 1956, soit 9 % en volume, et ceci malgré les restrictions apportées aux importations et les contraintes apportées au crédit. (Il faut toutefois remarquer que ces diverses mesures ont été prises dans la

seconde moitié de l'année et qu'elles ne pouvaient guère avoir d'influence sur des programmes d'investissement engagés depuis déjà plusieurs mois).

TABLEAU 7

Formation brute de capital fixe

	Investissements administratifs	Logement (1)	Investissements productifs				Total
			Matériel de transport	Matériel agricole (2)	Autres équipements	Total	
Aux prix courants (en [mi]lliards de fr.) :							
1955	350	766	432	110	1.318	1.860	2.976
1956	386	825	453	140	1.552	2.145	3.356
1957	410	991	508	174	1.789	2.471	3.872
En volume :							
1956/1955	104	106	103	124	112	110	107
1957/1956	99	111	109	121	108	109	106

(1) Constructions neuves et réparations (à l'exception des logements des administrations).
(2) Tracteurs, motoculteurs, machines agricoles.

3° La formation et l'emploi des revenus

La hausse des revenus nominaux a été assez forte (de l'ordre de 10 %, pourcentage analogue à celui des deux années précédentes) mais les prix s'étant élevés de 5 % environ, la hausse des revenus réels est plus faible, de l'ordre de 5 % comme en 1956 et plus faible qu'en 1955 (8 %). Les trois grandes masses de ressources qui couvrent 90 % du total évoluent dans l'ensemble de la même façon, mais avec quelques divergences.

Les salaires ont progressé d'environ 10 %, aussi bien pour ceux versés par les entreprises que pour les traitements servis par les administrations. Cette hausse résulte principalement d'une tension sur le marché du travail.

En 1956, les revenus des entreprises individuelles avaient nettement moins progressé que les salaires, ceci étant dû essentiellement à la stagnation des revenus des agriculteurs et accessoirement au maintien du blocage des prix. En 1957, au contraire, les taux de progression sont sensiblement les mêmes et les agriculteurs ont pu bénéficier à nouveau d'une hausse de leurs revenus.

Les prestations sociales et les ressources d'assistance conti-

nuent à croître plus vite que l'ensemble des ressources. Cette accélération est due essentiellement aux assurances sociales et aux retraites qui augmentent de 20 % par le plein effet du fonctionnement du Fonds national de solidarité, tandis que les prestations familiales augmentent un peu plus lentement (indice 108). Enfin, l'ensemble des autres ressources qui représente approximativement 10 % du total croît un peu moins vite.

TABLEAU 8

Evolution des ressources des ménages 1955-1957

	En milliards de francs courants			Indice par rapport à l'année précédente		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957
Salaires et traitements nets	5.539	6.147	6.795	109,7	111,0	110,5
Revenus bruts des entreprises individuelles	4.188	4.469	4.887	109,4	106,7	109,4
Intérêts, dividendes, parts	468	529	574	105,4	113,0	108,5
Assistance et prestations sociales	2.436	2.719	3.068	110,6	111,6	112,8
Dommages de guerre	156	141	136	101,9	90,4	96,5
Ressources diverses	782	864	913	105,2	110,5	105,7
Ressources brutes	13.569	14.869	16.373	109,2	109,6	110,1

Au total, les ressources brutes des ménages ont cru d'environ 10 %, les ressources disponibles après impôt d'un peu moins, à cause de la progression très forte de la charge fiscale directe (22 % soit un chiffre analogue à celui de 1956) ; compte tenu des hausses de prix les ressources disponibles réelles se sont élevées d'environ 5 %. (Il faut toutefois rappeler qu'il s'agit là de moyennes annuelles et que la hausse des prix a été beaucoup plus forte dans les derniers mois de l'année qu'au début, amenuisant les ressources réelles des ménages).

L'évolution de l'emploi des ressources est caractérisée par :

— une forte hausse de la consommation (10 % en valeur nominale, 5 % en valeur réelle), soit un chiffre analogue à celui de l'année précédente,

— une forte hausse des impôts directs.

— une certaine reprise de l'épargne.

L'évolution dans la structure de la consommation n'a pas manifesté de distorsion notable par rapport à la tendance observée les années précédentes : progrès lents des dépenses alimentaires,

rapides progrès des dépenses d'hygiène et soins, d'habitation, de culture et loisirs, progression modérée des dépenses d'habillement. Seule l'expansion des dépenses de transport a manifesté un certain ralentissement dû à la pénurie de carburants au début de l'année et à la hausse très forte du prix de ceux-ci en juillet ; les achats d'automobiles n'ont augmenté que de 4 % au lieu de 15 % l'année précédente et la vente des petites voitures s'est développée (+ 14 % pour les moins de 8 CV.) alors que celles des grosses voitures accuse un fléchissement important (— 52 % pour les 10 CV.).

L'épargne brute se situe à 8 % au-dessus du niveau de 1956 en valeur nominale ; il faut toutefois noter que le niveau de 1956 était à 5 % au-dessous de celui de l'année antérieure, probablement à cause de la hausse des prix des produits alimentaires et des achats spéculatifs au moment de la crise de Suez, si bien que le montant nominal de 1957 n'est supérieur que de 3 % à celui de 1955, soit une contraction en valeur réelle. En fait l'épargne est passée de 920 à 1.210 milliards entre 1954 et 1955, pour se stabiliser ensuite malgré la hausse des revenus ; il semblerait que la stabilité des prix a favorisé l'épargne tandis que la reprise modérée de l'inflation aurait tendance à la décourager ; il serait toutefois très imprudent de dégager des conclusions nettes de cette courte période de forte expansion.

TABLEAU 9

Evolution de l'emploi des ressources des ménages

	1955	1956	1957
	(en milliards de francs courants)		
Consommation	11.054	12.181	13.374
Salaires de domestiques et autres transferts	532	617	651
Impôts et cotisations sociales	423	521	636
Financement des investissements par les entrepreneurs individuels	350	400	470
Epargne brute	1.210	1.150	1.242
	(en indices par rapport à l'année précédente)		
Consommation	107	110	110
Salaires de domestiques et autres transferts	111	116	106
Impôts et cotisations sociales	105	123	122
Financement des investissements par les entrepreneurs individuels	105	114	118
Epargne brute	132	98	108

4º Les administrations

La différence entre 1957 et 1956 est beaucoup moins marquée qu'entre 1956 et 1955. Le déficit du compte d'affectation des administrations reste voisin de 170 milliards, la formation brute de capital fixe de 400 milliards et les besoins de financement à couvrir par l'emprunt n'ont augmenté que de 35 milliards alors qu'entre 1955 et 1956 ils avaient augmenté de 110 milliards.

Dans l'ensemble, le montant total des sommes transitant par les caisses publiques s'est élevé d'à peu près 12 %, c'est-à-dire un peu plus que le produit national, phénomène qu'on avait déjà remarqué l'année précédente. Toutefois alors qu'en 1956 l'augmentation des emplois avait été provoqué plus par la progression des dépenses de l'Etat que par celle des transferts, la situation est plutôt inverse en 1957.

La consommation nette des administrations (achat moins vente de produits et services) augmente d'environ 14 %, principalement sous l'influence de la hausse des dépenses militaires qui, après être descendues à 450 milliards en 1955, sont remontées à 580 milliards en 1956 et 670 en 1957 du fait des opérations en Algérie. Pour la même raison, les soldes militaires restent sensiblement constantes dans la métropole mais augmentent notablement hors métropole. Les traitements des fonctionnaires civils de l'Etat augmentent de 12 %, passant de 440 à 490 milliards, ceux des autres administrations augmentent légèrement moins. Les dépenses des transferts s'accroissent d'environ 500 milliards, soit une hausse de 12 % ; on peut noter un fort accroissement des prestations versées par la sécurité sociale sous l'effet notamment des allocations du fonds national de solidarité, un développement plus lent des dépenses d'assistance et des prestations sociales versées par l'Etat et les collectivités locales.

Les subventions aux entreprises se sont presque stabilisées au niveau de 1956 qui était, il est vrai, supérieur de 20 % à celui de 1955 et de 50 % à celui de 1954.

Face à cette augmentation des dépenses de 12 %, les ressources normales ont augmenté légèrement plus, mais les ressources de la coopération internationale ayant diminué de moitié, le déficit du compte d'affectation reste sensiblement au même niveau. Comme en 1956, le principe directeur de l'évolution de la fiscalité a été de faire porter la hausse la plus forte sur les impôts

qui ont une incidence directe plus faible et plus lente sur les prix. C'est ainsi que le total des ressources fiscales s'est élevé de 15 %, celui des impôts directs de 20 % (et les impôts payés par les ménages de 25 %). Le pourcentage de hausse des impôts indirects a été un peu plus faible, mais néanmoins, au niveau de 12 %, il est plus élevé que celui de 8 % observé en 1956. Il a en effet été nécessaire d'augmenter les ressources fiscales par tous les moyens possibles pour contrebalancer la réduction de ressources de la coopération internationale sans augmenter de façon excessive le déficit. La formation brute de capital fixe n'a augmenté que de 8 % en francs courants, ce qui correspond à une quasi stagnation en volume. Les besoins de financement totaux égaux à 585 milliards ont été couverts par l'emprunt suivant les modalités qui seront examinées plus loin.

TABLEAU 10

Compte d'affectation des administrations.

	Emplois						Ressources					
	Consommation	Trait. et sal. (1)	Intérêts	Dépenses de transferts nettes	Dépenses nettes à l'extérieur (2)	Total	Cotisations sociales	Impôts et taxes	Coopération internationale	Autres opérations	Déficit (+) ou excédent (—)	Total
1° *En millards de francs courants :*												
1955	766	981	186	3.262	498	5.693	1.568	3.642	212	283	— 12	5.693
1956	935	1.089	226	3.640	598	6.488	1.772	4.087	105	362	+162	6.488
1957	1.062	1.182	282	3.993	677	7.196	1.940	4.683	57	341	+175	7.196
2° *En variations annuelles :*												
1956/1955	122	111	121	111	120	119	113	112	49	127	—	113
1957/1956	113	108	124	109	113	111	109	114	54	94	—	111

(1) Traitements et salaires versés en métropole seulement.
(2) Y compris traitements et salaires versés à l'étranger et dans les P. O. M.

TABLEAU 11

Principales dépenses de transfert
(en milliards de francs courants)

	1955	1956	1957
Prestations sociales (Sécurité sociale, Etat, collectivités locales)	1.899	2.117	2.429
Assistance	447	502	532
Dommages de guerre	300	248	231
Subventions aux entreprises	534	635	662

TABLEAU 12

Evolution des ressources fiscales
(en milliards de francs courants)

	1955	1956	1957
— Impôts directs payés par :			
Sociétés	320	408	462
Entreprises individuelles	157	158	206
Ménages	331	420	529
Total	808	986	1.197
— Impôts indirects :			
Taxes sur le chiffre d'affaires	1.560	1.650	1.827
Autres impôts indirects	1.275	1.451	1.661
Total	2.835	3.101	3.488
Total général	3.643	4.087	4.685

5° Les relations avec l'extérieur

L'année 1956 a vu la détérioration brutale et massive de la balance des opérations courantes avec l'extérieur, se traduisant par un déficit de 403 milliards qui fait suite à un excédent de 207 milliards, et l'année 1957 a vu se perpétuer ce déséquilibre à un niveau encore amplifié (533 milliards), cette nouvelle dégradation portant essentiellement sur les opérations avec l'étranger.

En 1956, un certain nombre de circonstances exceptionnelles avaient joué, en particulier le gel du mois de février avait nécessité des importations accrues de produits agricoles et une réduction des exportations (variation du solde net de l'ordre de 100 milliards), la crise de Suez à la fin de l'année avait provoqué une tension du cours des matières premières et des taux de frêt. Les effets de cette crise ont continué à se manifester quelque peu au début de 1957, mais les deux principaux éléments qui ont amplifié le déficit des opérations courantes sont, d'une part, les besoins d'importation pour satisfaire l'expansion économique et d'autre part certains mouvements spéculatifs.

Les importations d'énergie, de matières premières et de demi-produits tiennent, on le sait, une place très importante dans les importations françaises. La poursuite de l'expansion à un niveau assez élevé a simultanément nécessité des importations accrues de matières premières et diminué les disponibilités à l'exportation

de certains demi-produits, en particulier les produits sidérurgiques. C'est ainsi que, de 1956 à 1957, les importations de produits énergétiques ont augmenté de 90 milliards, celles de matières premières et de demi-produits de 60 milliards, tandis que les exportations correspondantes n'augmentaient que de 25 milliards. Certes, une certaine amélioration des exportations de produits chimiques et de produits finis a pu, dans une certaine mesure, compenser les besoins précédents mais les exportations nettes d'objets fabriqués vers l'étranger sont finalement restées au même niveau qu'en 1956 par suite de l'augmentation parallèle à l'importation et à l'exportation.

D'autre part, l'écart grandissant entre le taux de change officiel et la cotation du franc sur le marché libre ainsi que la crainte de modifications du taux de change ont provoqué certains mouvements spéculatifs ; en particulier les importateurs ont accru leurs commandes au maximum et les exportateurs ont cherché à profiter des latitudes laissées par le contrôle des changes pour différer aussi longtemps que possible le rapatriement de leurs devises.

Il est difficile de mesurer de façon exacte les répercussions de l'« opération 20 % ». Pour beaucoup d'importations, elle n'a pas entraîné de modifications radicales, car elle a été jumelée avec la suppression des taxes de compensation spécifique qui frappaient jusque-là une grande partie des importations. En ce qui concerne les modalités de l'opération, il est certain que le fait de l'avoir réalisé en deux temps a permis certaines opérations spéculatives. D'autre part la complexité de l'opération a été telle qu'elle a provoqué des perturbations dans les habitudes commerciales des exportateurs et des clients étrangers et les effets de cette mesure sur les exportations ont mis un certain temps à se faire sentir. Notons enfin que les autres mesures prises pour stimuler les ventes à l'étranger (assouplissement du régime de l'assurance-crédit, institution d'une carte d'exportateur) ne peuvent agir qu'après un délai d'au moins quelques mois et ne porteront donc leurs fruits qu'en 1958.

Avec les Pays d'Outre-Mer, l'évolution présente trois caractéristiques principales :

— important gonflement des dépenses publiques courantes, par suite de l'extension des opérations d'Algérie ;

— forte augmentation des exportations, en liaison avec l'évolution précédente ;

— maintien d'un fort courant de capitaux vers la métropole (cf. section 6 *infra*).

TABLEAU 13

Opérations avec les P. O. M.

	1955	1956	1957
Dépenses publiques courantes	431	529	618
dont charges de personnel	251	343	380
Importations	403	462	537
Exportations	620	632	777
Solde	217	170	240

TABLEAU 14

Commerce extérieur des produits et services

(en milliards de francs courants)

	Exportations			Importations		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957
	Etranger					
Produits agricoles et alimentaires	191	157	182	151	222	179
Energie	64	46	43	277	343	430
Produits des industries des métaux	467	450	503	329	412	476
Textiles et cuirs	192	191	190	227	256	288
Produits chimiques et divers	195	186	104	220	256	263
Services	95	91	86	—	—	—
Total	1.204	1.121	1.198	1.204	1.489	1.636
	P. O. M., Sarre					
Produits agricoles et alimentaires	135	145	164	297	339	395
Energie	48	46	47	26	28	30
Produits des industries des métaux	241	258	329	106	131	160
Textiles et cuirs	129	118	145	21	24	29
Produits chimiques et divers	139	137	167	81	94	102
Services	101	111	127	—	—	—
Total	787	815	979	531	616	716

6° Les opérations financières

La plupart des mouvements économiques qui ont été retracés dans les pages précédentes trouvent leur contre-partie dans les opérations financières dont l'examen permet ainsi de prendre

une vue synthétique de l'évolution économique entre 1956 et 1957. Nous ne prendrons pas position sur le point délicat de savoir si les opérations financières ont été la cause ou l'effet du niveau général d'activité et des déséquilibres observés dans l'économie, il faudrait pour cela disposer d'une connaissance approfondie du comportement des divers agents économiques qu'on n'a pas encore (les enquêtes projetées sur l'épargne des ménages et des études de bilans et de comptes d'exploitation d'un certain nombre d'entreprises devraient permettre de fournir dans un délai pas trop éloigné de précieuses informations).

TABLEAU 15

Evolution des prêts ou des emprunts nets des divers agents.

(en milliards de francs)

Années	Entreprises		Ménages		Compte public		Etranger		POM/ SARRE	
	—	+	—	+	—	+	—	+	—	+
1951	343	»	»	336	13	»	»	75	55	»
1952	195	»	»	394	319	»	»	129	9	»
1953	»	22	»	262	276	»	87	»	»	79
1954	»	57	»	381	227	»	308	»	»	97
1955	22		»	567	338	»	295	»	»	88
1956	322		»	477	548	»	»	187	»	216
1957	403		»	455	585	»	»	300	»	233

Sur le tableau récapitulant l'évolution des prêts et des emprunts nets des divers agents on constate une coupure entre les années 1955 et 1956 et, au contraire, une situation assez voisine pour les années 1956 et 1957.

L'ensemble des entreprises, y compris le système bancaire paraît avoir eu, de 1953 à 1955, une situation créancière sensiblement inchangée vis-à-vis du reste de l'économie, mais devient en 1956 nettement emprunteur, et le demeure pour un montant légèrement supérieur en 1957.

Si nous nous en tenons aux seules entreprises industrielles, agricoles et commerciales, à l'exclusion des intermédiaires financiers, nous constatons également une coupure entre 1955 et 1956. S'il n'est pas très significatif de comparer telle ressource en capital à tel emploi en capital étant donné l'unité de trésorerie de l'entreprise, on peut, par contre, examiner l'évolution de l'ensemble des ressources et des emplois. On constate que l'ensemble des emplois, à savoir le financement des investisse-

ments et des stocks et les accroissements d'encaisse, les placements et prises de participation, est couvert par le revenu brut non distribué à concurrence de 68 % en 1955 et 58 % en 1956 et 1957. Par contre, la structure des emprunts destinés à couvrir le reste s'est modifié de façon assez sensible entre 1956 et 1957, la part des crédits bancaires passant de 15 % à moins de 12 % (en partie à cause du relèvement du taux d'escompte) tandis que la contribution du marché financier passe de 9 à 13 %, cette hausse étant largement due aux augmentations de capital destinées au financement de la recherche pétrolière.

TABLEAU 16

Opérations financières des entreprises industrielles, commerciales et agricoles.

	1955	1956	1957
Investissements + placements nets	2.854	3.366	3.728
Revenu brut non distribué	1.955	1.962	2.185
Crédits bancaires	268	510	440
Marché financier......................	258	315	474
Autres ressources	373	579	629
Total des ressources............	2.854	3.366	3.728

En ce qui concerne les ménages nous avons vu plus haut que l'épargne avait un peu baissé en 1956 pour retrouver en 1957 sensiblement le niveau de 1955. Dans le même temps, la part de cette épargne affectée à la construction et au gros entretien des locaux d'habitation s'est élevée de 30 milliards en 1956 et de 110 milliards en 1957. Ceci explique que les prêts nets des ménages aient baissé de 90 milliards en 1956 et se soient encore un peu amenuisés en 1957.

TABLEAU 17

Compte de capital résumé des ménages.

	1955	1956	1957
Epargne	1.210	1.150	1.242
Investissement (logements)	643	673	787
Prêts nets	567	477	455

Les besoins de financement du compte public, rappelons-le, se sont fortement accrus entre 1955 et 1956, beaucoup plus modérément au cours de l'année suivante. Alors qu'en 1956 ils ont été largement couverts par des emprunts à long terme, les besoins de l'année 1957 n'ont pu être satisfaits en grande partie que par des emprunts à court terme (dont 452 milliards d'avances de la Banque de France).

De la part des agents métropolitains on constate donc après 1955 une forte augmentation des emprunts des entreprises et du compte public, et une diminution des prêts des ménages et cette évolution a tendance à se poursuivre en 1957. La couverture de ces besoins n'a pu être obtenue que par la contribution du reste du monde, étranger et pays d'Outre-Mer, au marché de capitaux de la métropole.

En ce qui concerne les pays d'outre-mer qui font partie de la zone franc, les mouvements de capitaux sont libres à destination ou en provenance de la métropole. Rappelons que le solde des opérations courantes favorables aux pays d'outre-mer depuis des années s'est profondément gonflé en 1956 et 1957 du fait des dépenses militaires en Algérie. Les opérations en capital entre les pays d'outre-mer et la métropole présentant des modifications beaucoup plus faibles, il en est résulté des disponibilités qui sont venues se placer sur le marché des capitaux métropolitains. Ce phénomène n'est pas nouveau. On a observé depuis plusieurs années que ces ressources disponibles venaient s'employer en métropole au lieu de financer des investissements dans les pays d'outre-mer, mais l'ampleur du mouvement a été beaucoup plus élevé en 1956 et 1957 puisqu'on peut l'estimer respectivement à 300 et 270 milliards au lieu de 120 milliards en 1955.

Enfin les relations financières avec l'étranger peuvent se schématiser en trois observations : le solde des opérations courantes se renverse ; il passe de + 295 milliards en 1955 à — 187 en 1956 et — 300 en 1957 ; l'ensemble des emprunts nets des entreprises à l'étranger, les variations des avoirs privés en devises, le règlement des opérations des pays d'outre-mer et de la Sarre avec les pays étrangers, l'amortissement de la dette publique et des autres opérations du Trésor, évoluent dans un sens défavorable de 1955 à 1956, favorable entre 1956 et 1957 sans que ces modifications soient très importantes ; il en résulte

que l'équilibre a été obtenu par la variation des avoirs en devises de l'institut d'émission qui a perdu 307 milliards en 1956, 403 milliards en 1957.

Il faut toutefois noter qu'en fait les pertes ont été sensiblement du même montant en 1957 qu'en 1956, si on tient compte des 120 milliards de décalage de paiement qui recouvrent des retards dans le rapatriement des devises (exportations ou bénéfices à l'étranger) et des paiements par avance d'importations ne figurant pas encore en douane à la fin de l'année.

Tableau 18

Opérations financières avec l'étranger

	1955		1956		1957	
	—	+	—	+	—	+
Solde des opérations courantes	295			187		300
Emprunts nets des entreprises et variations des avoirs privés	2			44		4
Décalage de paiement	18					120
Règlement des opérations POM et Sarre avec l'étranger	29			26	15	
Amortissement de la dette publique et opérations du Trésor		74		50	6	
Variations des avoirs en devises de l'institut d'émission		270	307		403	

7° Vue d'ensemble

A l'examen des comptes qui viennent d'être commentés, on n'aura pas manqué d'être frappé par l'analogie entre l'année 1956 et l'année 1957, alors qu'on peut noter une certaine discontinuité entre 1955 et 1956. L'année 1955 avait été caractérisée par d'importants succès et des circonstances assez particulières avaient permis de masquer les principaux éléments de faiblesse de cette expansion. Par contre ceux-ci avaient été pleinement mis en lumière au cours de 1956, par suite également, il est vrai, de certaines circonstances plus ou moins occasionnelles. Toutefois les mesures qui auraient pu permettre de retourner, ou au moins d'infléchir la situation vers un redressement de l'équilibre, n'ayant pas été prises avec une ampleur suffisante, on a vu se prolonger et s'amplifier, en 1957, le déséquilibre qui était apparu l'année précédente ; en particulier, la hausse des prix s'est accélérée et le déficit de la balance des paiements s'est

maintenu à un niveau très élevé qui a provoqué la liquidation à peu près totale de nos réserves en devises et du tiers de l'encaisse or de la Banque de France. On pourrait donc répéter dans une grande mesure ce qu'on a dit ici même l'année dernière à propos de l'année 1956 en insistant toutefois de façon plus forte sur l'impossibilité de la prolongation de l'évolution actuelle en l'absence d'une importante aide économique peu probable si elle n'est pas liée à de graves hypothèques pour l'avenir.

Il est certain que la structure des importations françaises, qui comprennent à concurrence des deux tiers environ de l'énergie et des matières premières, empêche de réduire de façon notable les importations sans freiner ipso facto le développement de la production. Il nous semble toutefois probable qu'on a mis un peu trop l'accent sur cette liaison globale entre l'importation et la production et qu'on a un peu trop surestimé son caractère mécanique, parce qu'on est parti trop systématiquement de considérations globales. En d'autres termes, il nous semble qu'on n'a pas assez fait confiance à l'influence du système des prix et en particulier du taux de change sur l'emploi de produits importés ; en vue de stabiliser les prix intérieurs, on a délibérément maintenu le taux de change à son niveau, tout en sachant très bien que ce dernier était artificiel, mais il est probable que cette politique a freiné le développement de la production de produits qui auraient pu venir se substituer à des importations et n'a pas poussé les industriels à économiser au maximum ces produits importés.

De façon très générale les autorités économiques manifestent un scepticisme en ce qui concerne le rôle directeur des prix dans l'organisation de la production, ce qui se traduit par exemple par les nombreuses actions prises pour stabiliser artificiellement l'indice des 213 articles. Il est certain qu'à très court terme le rôle directeur des prix est très faible, mais nous persistons à penser qu'à échéance un peu plus lointaine, qui ne dépasse probablement pas un ou deux ans pour de nombreuses activités, le niveau des prix relatifs influence le comportement des chefs d'entreprises, à condition bien entendu que ceux-ci pensent que ces niveaux seront relativement stables et en particulier ne seront pas perturbés par des interventions gouvernementales plus ou moins arbitraires. A cet égard, il faut

reconnaître qu'on s'est tellement ingénié, depuis une dizaine d'années, à créer des liens artificiels entre les divers prix (indexations diverses, etc...) que l'efficacité du fonctionnement du mécanisme des prix s'en trouve relativement compromise.

On a bien, il est vrai, parlé de mesures sélectives comme par exemple l'action sur le prix de l'essence pour en freiner la consommation. Il est malheureusement à craindre que dans de nombreux cas, on se soit limité à l'examen des répercussions directes qui ne sont pas toujours les plus importantes. Il serait, par exemple intéressant d'essayer de dégager si le relèvement du prix de l'essence a finalement procuré une économie nette de devises, compte tenu des réductions apportées au tourisme étranger en France et du stimulant apporté au tourisme français à l'étranger. D'une façon générale d'ailleurs ces mesures dites « sélectives » ont été fort peu nombreuses et on est revenu obstinément à l'idée de freiner le développement économique global afin de réduire les importations, en courant, peut-être sans en avoir pleinement conscience, le risque extrêmement grave de briser le dynamisme des chefs d'entreprise et des travailleurs qui s'est traduit par un gros effort d'investissement et d'importants gains de productivité depuis trois ans, mais qui risque d'être difficile à rétablir une fois entamé.

Pierre MAILLET.

LES PAYS D'OUTRE-MER DE L'UNION FRANÇAISE

SOMMAIRE :

I. — LE CADRE INSTITUTIONNEL : *Les territoires d'outre-mer, le Sahara, l'Algérie.*

II. — LA SITUATION ÉCONOMIQUE DES PAYS D'OUTRE-MER : *La vie économique en Algérie* : production agricole, mines, production industrielle, commerce extérieur. *L'économie de l'Afrique noire*, produits d'exportation (arachides, bananes, bois), industrie minière importations, exportations. *La situation économique de Madaga car* : le café, le sucre, les essais de culture du coton, la prospection de gisements de métal. *Les départements d'outre-mer* : les Antilles, la Réunion la Guyane.

III. — LA RÉVOLUTION MINIÈRE ET INDUSTRIELLE :

IV. — LES RELATIONS ÉCONOMIQUES AU SEIN DE LA ZONE FRANC : les échanges entre la métropole et les pays d'outre-mer.

Plusieurs pays de l'Union française ont au cours des années dernières accédé à l'indépendance : Viet Nam, Laos, Cambodge, et plus récemment Maroc et Tunisie. Mais des liens étroits subsistent dans le domaine économique et financier avec ces deux derniers pays : bien qu'ils ne fassent plus partie de l'Union Française, l'importance de leurs relations économiques au sein de la zone franc justifie que quelques indications soient données en annexe à cette étude.

A l'opposé les Départements d'outre-mer (Guadeloupe, Martinique, Guyane, Réunion) qui ont le statut de départements métropolitains, ne constituent pas au sens juridique et politique des « pays d'outre-mer de l'Union Française ». Mais leur éloignement géographique, leur régime monétaire, le financement de leurs investissements par le F. I. D. E. S., enfin leur situation économique et sociale les apparentent aux pays d'outre-mer. A ce titre ils méritent eux aussi quelques commentaires.

Quant aux autres territoires (Algérie, Sahara, Afrique noire, Madagascar, petits territoires dispersés d'Afrique, du Pacifique ou d'Amérique), ils ont fait l'objet en 1957 et au début de 1958 d'importantes modifications institutionnelles. Les progrès de l'économie traditionnelle s'y sont confirmés en 1957, mais les faits les plus marquants de cette année demeurent l'apparition du

pétrole et de l'aluminium parmi les productions d'outre-mer et le lancement de grands projets miniers ou hydroélectriques à l'étude depuis plusieurs années.

I. — LE CADRE INSTITUTIONNEL

A. — Les territoires d'outre-mer

La loi-cadre du 23 juin 1956 avait défini dans ses grandes lignes le nouveau régime politique et administratif des territoires d'outre-mer. Plus exactement la loi avait posé quelques principes, en laissant le soin au gouvernement d'arrêter par décret les modalités d'application ; plutôt que dans la loi, c'était d'ailleurs dans les déclarations du Ministre de la France d'outre-mer à la tribune de l'Assemblée Nationale et du Conseil de la République qu'il fallait chercher à discerner les grands traits des réformes en gestation.

Un premier train de neuf décrets pris le 4 avril 1957 a défini le régime applicable à l'A. O. F., à l'A. E. F. et à Madagascar, tandis que des décrets du 22 juillet 1957 ont prévu des dispositions analogues pour les petits territoires. Le Cameroun de son côté a été doté d'un statut par décret du 16 avril 1957. Enfin, le statut du Togo, établi par un décret du 24 août 1956, a été tout récemment modifié par décret du 22 février 1958.

Il ne peut être question d'analyser dans tous ses détails le régime nouveau. Les principes généraux sont à peu près identiques pour tous les territoires et il serait sans grand intérêt pour une étude économique d'entreprendre une analyse comparative : les différences sont nées des particularités politiques ou sociologiques locales mais n'affectent pas l'architecture générale, qui reste la même dans tous les textes. Tout exposé synthétique est d'ailleurs compliqué par le contenu incertain des mots, qui varie suivant les territoires auxquels on les applique : le « groupe de territoires » en A. O. F. et en A. E. F. a de grandes analogies avec le « territoire » de Madagascar, tandis que les « territoires » d'A. O. F. ou d'A. E. F. se rapprochent à bien des égards des « provinces » de Madagascar, lesquelles ont un vie politique et administrative beaucoup plus profonde que la « province » du Nord-Cameroun. Aussi ne faut-il pas donner aux mots, dans l'exposé qui suit, le sens juridique que leur confèrent les décrets

d'application de la loi-cadre. Nous emploierons le vieux terme de « fédération » (que la loi-cadre et les décrets d'application n'ont pas utilisé) pour désigner les organes centraux de l'organisation de l'A. O. F., de l'A. E. F. et de Madagascar, tandis que le terme « territoire » désignera aussi bien les provinces de Madagascar que les territoires de l'A. O. F. ou de l'A. E. F., la République du Togo, l'Etat sous tutelle du Cameroun ou les petits territoires dispersés.

Le régime nouveau est une construction à trois étages :

— *la République française* demeure présente partout en la personne d'un haut-commissaire ou d'un chef de territoire ; elle conserve en propre les attributions relatives à la défense (avec en général extension à ce qu'on peut appeler le grand ordre public), aux relations extérieures, et à la monnaie (émission, crédit, trésor, contrôle financier, changes) ; les populations locales, quel que soit le statut politique des territoires, élisent des représentants au Parlement français, et jouissent de tous les droits et libertés attachés à la qualité de citoyens français ;

— *des structures fédérales,* ou parafédérales, sont mises en place en A. O. F., en A. E. F. et à Madagascar. Mais tandis qu'à Madagascar existent un exécutif central et une assemblée élue au suffrage universel et au collège unique, l'A. O. F. et l'A. E. F. ont été dotés d'un grand conseil, composé de membres choisis par les assemblées territoriales et ne possèdent pas d'exécutif central, bien que soient maintenus des services centraux de coordination et un budget fédéral. Cette anomalie s'explique, en autres raisons, par l'hostilité que manifestent le Gabon et surtout la Côte d'Ivoire à la création d'exécutifs fédéraux ;

— enfin *chaque territoire* possède une assemblée élue au suffrage universel avec collège unique et un conseil de gouvernement émanant de l'assemblée elle-même, soit qu'elle investisse le premier ministre (Togo, Cameroun) soit qu'elle élise tous les ministres (autres territoires). Sauf au Togo, ce sont les chefs de territoires qui président les conseils de gouvernement.

Les assemblées ont été élues au printemps 1957 et les conseils de gouvernement ont été installés aussitôt après. Depuis un an les territoires d'outre-mer jouissent donc d'une véritable autonomie interne ; la pratique a d'ailleurs parfois poussé l'évolution au delà du texte même des décrets ; et, tandis que certains parlent

déjà de remanier la loi-cadre, la sagesse semble bien, dans un cadre peut-être élargi, de laisser s'instaurer des pratiques coutumières adaptées à la situation particulière de territoires souvent fort différents les uns des autres. La première année de fonctionnement du régime nouveau n'a pas été exempte de difficultés internes, au sein des assemblées, entre les assemblées et les conseils de gouvernement, ou à l'intérieur même de certains conseils de gouvernement : des crises plus ou moins graves se sont ainsi produites au Moyen-Congo, en Oubangui, au Cameroun, au Dahomey, en Haute-Volta. Enfin, les élections récentes ont entraîné au Togo un changement complet de majorité.

La mise à l'épreuve du régime nouveau au cours de cette première année laisse apparaître, comme il était prévisible, des éléments positifs et des éléments négatifs, et c'est surtout sur leur portée économique que nous insisterons.

Eléments positifs d'abord. Les crises auxquelles il vient d'être fait allusion auraient pu avoir des conséquences graves pour la tranquillité des territoires et la stabilité des institutions nouvellement mises en place : en fait, après quelques jours d'inquiétude et de tension, elles se sont toutes dénouées en respectant le jeu normal des institutions nées de la loi-cadre ; s'il est souhaitable que dans la vie courante le gouvernement local assume la plénitude des responsabilités et des pouvoirs, les crises qui se sont produites ont montré l'importance du rôle de conseiller ou d'arbitre que peut jouer le chef de territoire dans les heures difficiles.

Il faut insister en second lieu sur le sérieux avec lequel les conseils de gouvernement se sont mis au travail, affrontant des tâches auxquelles ses membres étaient souvent peu préparés, et prenant progressivement une conscience plus claire des problèmes de leurs territoires. Certaines maladresses ou certaines outrances sont assez compréhensibles au départ d'une telle évolution ; et l'on doit reconnaître que la note dominante a été celle de la prudence dans la gestion, et souvent même d'une grande sagesse financière. Dans bien des cas, les conseils de gouvernement ou les assemblées ont rompu avec les habitudes d'extrapolation des règles ou des méthodes métropolitaines, et là où l'administration française était obligée de maintenir certaines parités, d'uniformiser cadres ou méthodes (ce qui était en général coûteux), des gouvernements autochtones seront plus libres d'ajuster les

moyens et les fins de leur action aux possibilités de leurs territoires. Ces ajustements pourraient être particulièrement appréciables dans le domaine de l'action rurale, de l'éducation de base, de l'équilibre budgétaire, par exemple.

Enfin, troisième élément positif, — et peut-être le plus important pour le développement économique — il n'est pas douteux que la mise en place d'un gouvernement autochtone reposant sur une large base populaire peut ouvrir des possibilités d'action psychologique que l'administration coloniale n'aurait jamais possédées. Ce peut être un facteur décisif dans l'évolution du milieu traditionnel, qui représente suivant les territoires 85 à 90 % de la population. Si les grandes organisations politiques comprennent que, maintenant qu'elles ont le pouvoir, leur action doit se reconvertir du politique à l'économique, le développement de la plupart des territoires pourrait être fortement accéléré : cette compréhension commence à se manifester, mais elle n'est pas encore générale, et on ne saurait affirmer que le départ soit vraiment pris sur ce point.

La situation comporte d'autre part des *éléments négatifs*. On a souvent prononcé le mot de « balkanisation » pour caractériser l'état nouveau en A. O. F. Effectivement ce qui n'était guère hier que particularisme de clocher ou franchises provinciales, devient progressivement nationalisme. Il serait grave que l'évolution conduise à des nationalismes négatifs s'enfermant dans des frontières artificielles aussi ignorantes des groupements ethniques que des données essentielles de la géographie physique ou économique. La pulvérisation de l'Afrique en petits territoires jouant chacun leur jeu ne hâterait certainement pas son développement économique.

L'économie vivrière, l'équipement courant, l'action sanitaire, l'enseignement, sont sans aucun doute du ressort des autorités territoriales. Mais dès que l'on aborde les principales productions exportables, les grandes voies de communication, le développement minier, les complexes industriels, le territoire n'est plus seul en cause. Des territoires appartenant à un même espace économique ne peuvent d'autre part régler dans l'anarchie de leurs décisions particulières les questions de prix, de salaires, de fiscalité, de tarifs des services publics.

Les décrets pris en application de la loi-cadre ne sont pas très explicites sur les mécanismes de coordination entre les trois

étages de la pyramide et l'absence d'exécutifs fédéraux en A. O. F. et en A. E. F. n'est pas de nature à faciliter l'harmonisation des politiques économiques, sociales et fiscales. A l'échelon supérieur, la loi-cadre a prévu (amendement introduit dans l'article 4 par M. Durand Réville, Sénateur du Gabon) que « le Gouvernement devra prendre toutes dispositions utiles en vue d'assurer de façon permanente et au niveau de la présidence du conseil la coordination des mesures économiques et financières intéressant l'ensemble métropole outre-mer ».

Un comité de coordination a été créé par décret du 18 mai 1957 et il a tenu deux sessions à la fin de juillet 1957 et en février 1958. Mais il n'a pas été créé « au niveau de la présidence du conseil » comme le prévoyait la loi, et comme l'ont réclamé lors des deux sessions les ministres africains. D'autre part, il ne vise que les T. O. M. ; mais ne concerne pas les Départements d'outre-mer, ni l'Algérie. Il faut reconnaître d'ailleurs qu'un organisme où, faute d'exécutifs fédéraux, doivent figurer les représentants de près de vingt conseils de gouvernement est passablement difficile à manier : il crée d'utiles contacts, donne l'habitude du travail en commun et a montré qu'il pouvait aplanir les divergences. Mais ce n'est tout de même pas l'organe qui pourrait définir la politique économique de la zone franc, arbitrer les intérêts opposés et imposer une discipline à cette poussière de pouvoirs économiques dont se compose la zone franc. C'est la bonne gestion des affaires quotidiennes qui pourrait être le meilleur ciment de notre Union française, si vaste et si disparate : il sera bon d'y prêter attention lors de la refonte du titre VIII de la constitution ; mais on aperçoit mal comment ce problème sera réglé si certains particularismes territoriaux empêchent la constitution d'exécutifs fédéraux en Afrique Noire.

B. — Le Sahara

Depuis plusieurs années, surtout depuis les premières découvertes minières et pétrolières, était envisagée la création d'une entité saharienne. Le Sahara français était en effet fractionné, par des frontières purement juridiques, entre cinq territoires : l'Algérie, la Mauritanie, le Soudan, le Niger et le Tchad.

La constitution en 1952 du Bureau d'organisation des ensembles industriels africains (B. I. A.), dont l'activité est restée

limitée à la zone algérienne du Sahara, était dès le départ considérée comme un premier pas. Après bien des tergiversations et des controverses, la loi du 10 janvier 1957 a créé l'Organisation commune des régions sahariennes (O. C. R. S.), dont un décret du 16 octobre 1957 a précisé la structure administrative et financière.

En fait, l'insertion des zones sahariennes d'Afrique noire a exigé de longs pourparlers et l'adhésion de la Mauritanie, gênée par la campagne de revendications marocaines, n'est pas encore acquise.

L'organisation commune des régions sahariennes comprend :

— une haute commission composée de 16 représentants des populations locales (qui seraient 21 après l'adhésion définitive de la Mauritanie) et de 16 représentants des quatre assemblées constitutionnelles françaises ;

— un délégué général nommé par décret en conseil des ministres et représentant le Gouvernement de la République ;

— un comité technique de direction composé de six représentants des administrations et de huit personnalités (parmi lesquelles les représentants du B. I. A., de la Caisse centrale de la France d'outre-mer, du bureau minier de la France d'outre-mer, du bureau minier de l'Algérie, du bureau de Recherches de pétrole, du Commissariat à l'Energie atomique).

L'O. C. R. S. possède la personnalité morale et l'autonomie financière. Elle dispose d'un budget propre ; alimenté au départ exclusivement par des subventions du budget métropolitain, et éventuellement par des emprunts au fonds de développement économique et social, le budget de l'O. C. R. S. bénéficiera ultérieurement d'une partie des redevances ou bénéfices à provenir de l'exploitation pétrolière ou minière. Sa tâche principale en matière économique est de réaliser l'infrastructure nécessaire à la mise en valeur du Sahara et de susciter la création de sociétés de recherches ou d'exploitation ; elle peut à cet effet passer des conventions avec les territoires adhérant à l'O. C. R. S. ou les territoires limitrophes, ainsi qu'avec les organismes spécialisés publics ou les sociétés privées financières ou industrielles.

Réalisée dans un climat politique troublé, et au moment où les territoires d'Afrique noire se voyaient reconnaître une large autonomie interne, la création de l'O. C. R. S. n'a pas bénéficié de

circonstances très favorables. Elle a été trop tardive, et son caractère hybride a suscité bien des réserves.

Les problèmes très particuliers que pose l'exploitation du Sahara, son enclavement au milieu d'une dizaine de pays ou territoires, l'immensité de l'œuvre à entreprendre exigent pourtant un statut particulier. Mais si l'on estime nécessaire de lui donner un contenu politique, il semble bien que c'est dans le cadre fédéral seulement que pourrait être trouvée une solution, le Sahara devenant un territoire fédéral commun à toute l'Union française, le bien de tous, la réserve d'espoirs qui ne se dévoileront complètement qu'à la génération suivante.

C. — L'Algérie

Tout ce que l'on peut écrire aujourd'hui sur l'Algérie risque d'être caduc demain. Mais une loi-cadre sur les institutions de l'Algérie ayant été votée le 5 février 1958 par le Parlement français, il faut bien donner quelques indications sur son contenu, même s'il est appelé à subir des refontes ultérieurement.

Une autre loi du 5 février a précisé le régime des élections en Algérie ; ce qu'il faut en retenir c'est qu'elle établit le suffrage universel avec collège unique ; mais le système est d'une telle complexité qu'on ne pourrait l'exposer sans reproduire toute la loi, en la répétant mot à mot pour être sûr de n'en pas fausser le sens.

Enfin, cinq décrets du 14 avril 1958 ont été pris pour l'application de la loi-cadre du 5 février.

Le système retenu est comme dans les territoires d'outre-mer celui d'une organisation à trois étages :

— au sommet la République, représentée par un Ministre. Le Parlement et le Gouvernement de la République conservent dans leurs attributions réservées : l'organisation institutionnelle de l'Algérie ; les questions de nationalité et de droit commun en matière civile ; la Justice et le droit pénal ; les affaires extérieures, la défense nationale et la sécurité générale ; une partie des affaires financières (monnaie, change, douanes, Trésor, impôts et dépenses d'Etat) ; l'enseignement délivrant des diplômes métropolitains ; les mines et l'énergie ; le domaine public national et les services ou établissements nationaux dont la liste reste d'ailleurs à déterminer. Les attributions réservées à l'Etat sont donc beaucoup plus étendues que dans les territoires d'outre-mer ;

— à l'échelle de l'Algérie, des organes « fédératifs » (et non pas fédéraux) ; ils ne seront d'ailleurs mis en place qu'au plus tôt deux ans après la création des assemblées territoriales, et seulement si la majorité des territoires (donc trois sur cinq) en décident ainsi ; ces institutions fédératives auront compétence pour les seules matières dont les territoires leur confieront la coordination, et se composeront d'une assemblée et d'un conseil désignés par les organismes territoriaux ;

— enfin cinq territoires (Oran, Cheliff, Alger, Kabylie, Constantinois) constitueront dans l'esprit de la loi les cellules essentielles, les organes fédératifs ayant les compétences que les territoires leur délèguent ; dans chaque territoire seront créés :

— une assemblée territoriale élue au suffrage universel et au collège unique (voir ci-dessus) ;

— un conseil territorial des communautés, composé en nombre égal de citoyens de statut civil de droit commun et de citoyens de statut civil local, et comprenant notamment des représentants des organismes économiques, syndicaux, sociaux et culturels ; sa tâche est de veiller au respect des principes de non-discrimination dans l'ordre politique, économique, social ou culturel, et dans ce but le conseil des communautés est saisi de toutes les décisions de l'Assemblée territoriale ; en cas de désaccord entre les deux organismes, le Ministre peut promulguer la décision votée en seconde lecture par l'Assemblée territoriale, ou saisir le Conseil d'Etat statuant en commission arbitrale comme ultime gardien du principe de non-discrimination.

Tel est — schématisé et par conséquent entaché d'inexactitudes mineures — le régime dont le Parlement a doté l'Algérie. Il est compliqué, lourd, et certainement difficile à appliquer ; on a même suspecté nombre de parlementaires de l'avoir voté en pensant qu'il ne serait pas mis en vigueur.

Le principe de l'autonomie territoriale n'est pas mauvais en soi : l'Algérie est très diverse et il est aussi absurde de prétendre appliquer partout les systèmes métropolitains que d'aligner, suivant le principe de la moyenne, les régions développées sur les secteurs sous-développés. Mais on voit mal comment, dans le domaine économique qui nous intéresse, pourrait fonctionner le système si les territoires ont chacun leur organisation fiscale, leur politique des salaires et des prix, leurs méthodes d'encouragement à la production, leur régime de coordination des trans-

ports. Il est déjà difficile de recruter des cadres techniques pour l'Algérie : que serait-ce pour chacun des cinq territoires ayant sa propre politique de personnel et ses échelles de rémunérations ?

Comme pendant au moins deux ans il n'y aura pas de structure « fédérative » et qu'au delà de deux ans il n'en sera créé que pour les matières déterminées par au moins trois territoires sur cinq, on peut penser que la liste des services publics d'Etat tendra à s'allonger. Ce qui réduirait singulièrement la portée prêtée au départ à l'organisation nouvelle : les assemblées territoriales ne seraient plus guère que des super-conseils généraux.

Deux autres textes intéressant le développement économique de l'Algérie sont d'autre part à signaler.

Le premier est le décret du 10 août 1957 portant création du Fonds d'équipement de l'Algérie. Ce fonds revêt la forme d'un établissement public national, doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière ; il a son siège à Paris et des services en Algérie ; un administrateur général en assure la gestion sous l'autorité d'un Conseil supérieur présidé par le Ministre de l'Algérie. L'objet du fonds est d'assurer l'exécution du plan de développement économique et social de l'Algérie en centralisant notamment tous les moyens financiers publics que la Métropole affecte à ce développement ; l'idée est de substituer dans la gestion des fonds métropolitains la notion de plan (avec ce qu'elle comporte de vues à long terme et de coordination étroite d'actions multiples) aux pratiques du budget extraordinaire, d'où les vues électorales à court terme ne sont pas exclues, et qui permettent aux services attributaires des crédits de travailler en ordre dispersé.

L'existence du Fonds recevrait une justification supplémentaire au cas où la loi-cadre serait réellement appliquée : le Fonds donnerait quelque unité à la politique d'investissements menée par les cinq territoires autonomes. Néanmoins, bien que le décret date du 10 août 1957, il n'a encore reçu, dix mois plus tard, aucun commencement d'application, ce qui est fort regrettable.

Le second décret intéressant le développement économique de l'Algérie est le décret du 31 janvier 1958 tendant à encourager la création ou le développement d'entreprises industrielles en Algérie. Ce décret constitue l'homologue algérien des décrets du 30 juin 1955 sur le développement régional dans la Métropole. Les moyens envisagés sont d'ailleurs les mêmes : sociétés de

développement bénéficiant de certaines garanties de l'Etat, primes d'équipement (qui peuvent s'élever jusqu'à 40 % du montant des investissements au lieu de 20 % dans la métropole), bonifications d'intérêt permettant de ramener les taux à 3 %, allègements fiscaux pouvant influer soit sur le coût de l'investissement soit sur les coûts de fabrication, garantie de l'Algérie à certains emprunts des entreprises. Ce texte permet d'accorder des avantages financiers suffisamment substantiels pour qu'il soutienne efficacement le développement industriel de l'Algérie, le jour où les risques ou incertitudes actuels auraient laissé place à un climat de paix et de travail.

II. — LA SITUATION ÉCONOMIQUE DES PAYS D'OUTRE-MER

L'expansion économique constatée au cours des précédentes années dans tous les pays d'outre-mer de l'Union Française s'est poursuivie en 1957. Si l'on réserve l'inégalité des récoltes résultant des aléas atmosphériques, la progression est continue dans tous les secteurs de la vie économique : la production agricole et industrielle, les échanges extérieurs, les transports, les moyens monétaires, les investissements.

Mais, pour apprécier la portée des progrès constatés, il ne faut pas oublier que tous ces territoires connaissent une forte expansion démographique. Le taux d'accroissement de la population se maintient à 2,5 ou 3 %, par an en Algérie, aux Antilles, à la Réunion. Les renseignements fragmentaires que l'on possède sur le mouvement de la population en Afrique noire et à Madagascar permettent d'affirmer que la progression atteint 2 % par an dans bon nombre des territoires. Mais tandis qu'en Algérie et dans les départements d'outre-mer le surpeuplement constitue une charge de plus en plus lourde à porter pour la métropole, en Afrique noire et à Madagascar l'accroissement de la population apparaît, sauf dans quelques régions limitées, comme un facteur favorable au développement économique futur.

A. — Algérie

Les opérations militaires et l'insécurité de certaines régions n'ont pas entravé de façon sensible en 1957 la vie économique de l'Algérie. Ce sont surtout la production de coton, la collecte du

liège et celle de l'alfa qui ont été affectées par les événements, tandis qu'à l'inverse la culture du tabac, sévèrement boycottée en 1956, s'étendait en 1957 sur des surfaces accrues de 50 %.

La présence de 400.000 hommes de troupe sur le sol algérien a d'autre part entraîné une forte accélération du mouvement commercial : les importations dépassent de 40 % en valeur celles de 1956 et entre décembre 1956 et décembre 1957 la masse monétaire s'est accrue de près d'un quart.

La *production agricole* a marqué par contre en 1957, par suite de conditions atmosphériques défavorables, un certain recul sur les années précédentes, et particulièrement sur l'excellente année 1956. La récolte céréalière, toutes céréales comprises, a été voisine de 19 millions de quintaux contre près de 27 l'année précédente et 23 millions de quintaux pour la moyenne des cinq années 1952 à 1956 ; c'est surtout à la mauvaise récolte d'orge qu'est imputable la chute constatée.

La production viticole n'a guère dépassé 15 millions d'hectolitres contre 16 1/2 pour la moyenne 1952-1956 ; les hauts prix provoqués par le déficit de la récolte métropolitaine auront néanmoins largement accru le revenu de la production et du commerce vinicoles algériens. La récolte d'agrumes, par contre, a été un peu plus forte que celle de 1956 et les campagnes de tomates et de pommes de terre ont été satisfaisantes, au moins du point de vue des quantités récoltées. Quant aux autres productions (olives, dattes, figues, légumes secs ou verts...) elles se classent dans l'ensemble au niveau d'une année moyenne.

Algérie, grandes productions agricoles		1954	1955	1956	1957
Blé dur	1.000 quintaux	9.600	9.300	10.900	8.900
Blé tendre	1.000 quintaux	4.300	3.800	4.500	3.600
Orge	1.000 quintaux	9.300	6.900	10.200	5.600
Vin	1.000 hectolitres	19.200	14.400	18.600	15.300
Agrumes	1.000 tonnes	340	339	361	398

Sans rejoindre les niveaux records de 1955, la *production minière* a été en 1957 satisfaisante. L'activité minière en Algérie n'est pas différente de ce qu'elle est en Tunisie et même au Maroc, en dépit des difficultés que peuvent rencontrer l'exploitation et surtout l'évacuation des minerais dans la situation actuelle de l'Algérie. Seule la production houillère (H. S. O. Colomb Béchar)

est en recul par rapport à l'année précédente (235.000 tonnes contre 297.000).

La *production industrielle* marque au contraire une nouvelle progression dans la plupart des secteurs. La production d'électricité dépasse pour la première fois un milliard de Kwh, malgré une hydraulicité médiocre qui a ramené la production hydroélectrique de 420 à 330 millions de Kwh. Quelques secteurs où s'était produit un certain fléchissement en 1956 (superphosphates, tréfilerie, emballages métalliques par exemple) se sont redressés en 1957.

L'indice général de la production industrielle (sans le bâtiment) avait reculé de 147 à 140,5 (1955 et 1956) : il dépasse 152 en 1957. De son côté l'indice du bâtiment et des travaux publics passe de 121 à près de 128.

Algérie, production industrielle		1954	1955	1956	1957
Indice général, base 100 en 1950 :					
indice sans bâtiment		133,2	146,9	140,5	152,4
bâtiment et travaux publics		114,8	117,2	121,0	127,7
Electricité	millions de KWh	827	884	956	1.016
Ciment	1.000 tonnes	631	655	670	711
Minerai de fer	—	2.927	3.596	2.582	2.790
Superphosphates	—	124	118	80	104
Minoterie	—	530	523	614	646
Huiles alimentaires	—	32	34	43	48
Papier	—	23	27	31	33

Les progrès industriels sont certains : ils se manifestent autant par l'accroissement des chiffres annuels que par la diversification progressive des fabrications. C'est dans le domaine des biens de consommation courante (textile, cuirs et chaussures, matériel domestique, outillage...) que les lacunes demeurent les plus complètes : un des objectifs du prochain plan devrait viser à les combler. Il est en effet indispensable à l'Algérie, pour assurer l'emploi et la vie d'une population croissante, de miser résolument sur l'industrialisation et de poursuivre celle-ci de façon assez systématique, aussi bien en transformant ses propres matières premières pour valoriser ses exportations, qu'en important des matières premières à transformer pour satisfaire ses propres besoins ; cette seconde forme d'industrialisation, plus encore que la première, est capable d'apporter une contribution importante au développement de l'emploi, qui peut seul permettre un accrois-

sement rapide du revenu global, une plus équitable répartition des moyens de vie et la poursuite de l'expansion à un rythme comparable à celui des années dernières, qui a atteint en moyenne 7 ou 8 % par an depuis 1950.

Ce développement se reflète d'ailleurs dans les statistiques du *commerce extérieur*. Sans doute la progression des exportations n'a pas la belle continuité de celle des importations, à cause de l'inégalité des récoltes ; elle n'a pas non plus la même ampleur. De 1951 à 1957, période de relative stabilité ou du moins de faible hausse des prix, le montant des exportations s'est accru de près de 30 %, tandis que les importations ont presque doublé. Mais l'augmentation des importations a été particulièrement élevée en 1957 : alors que de 1951 à 1956 les importations s'étaient accrues de 69 milliards de francs, passant de 204 à 273 milliards, elles ont en 1957 fait un bond de plus de 100 milliards (1956 : 273 milliards — 1957 : 383 milliards). C'est évidemment pour la plus large part à la consommation des troupes que doit être imputée cette montée en flèche des importations. Quant aux exportations, stimulées par la très belle récolte de 1956, elles ont atteint 172 milliards de francs en 1957, contre 150 en 1956 et 161 en 1955 et 140 en 1954.

Il est intéressant de rapprocher ces chiffres de la production intérieure brute évaluée en 1956 à 685 milliards de francs. Il paraît vraisemblable que le même ordre de grandeur soit valable pour 1957 (production industrielle et services en hausse — production agricole en recul) : le total des opérations de commerce extérieur, soit environ 550 milliards, correspond à 75 ou 80 % de la valeur de la production intérieure brute, proportion tout à fait exceptionnelle, qui marque l'importance des échanges extérieurs (dont 85 % avec la France) dans la vie économique de l'Algérie.

B. — Afrique Noire

Il est évidemment très arbitraire d'étudier en bloc toute l'Afrique noire française : A. O. F., Togo, Cameroun, A. E. F. A l'intérieur même de l'A. O. F. quels points communs peut-on dégager entre le Sénégal et la Côte d'Ivoire ? Ou bien en A. E. F. entre le Tchad et le Moyen-Congo... ? Mais dans une étude de dimension limitée, il faut se résoudre à utiliser les moyennes, qui ignorent les situations particulières bien qu'elles soient pourtant

les situations vraies, mais permettent de prendre une vue générale de l'évolution de ces immenses territoires tropicaux et équatoriaux.

Lacune plus grave, la majeure partie de l'économie africaine, c'est-à-dire tout le secteur de l'économie de subsistance, échappe à l'investigation, du moins lorsqu'il s'agit d'apprécier les variations qui se produisent d'une année sur l'autre. Sans doute les productions exportables, les seules qui soient connues annuellement avec une relative précision, tiennent-elles une place croissante dans la vie africaine. Leur place est même dans quelques territoires d'un ordre de grandeur comparable à celle des productions vivrières ; surtout elles ouvrent la voie à des formes modernes d'économie, elles suscitent un commencement d'industrialisation, animent les transports, constituent une des sources capitales des revenus publics. Mais c'est encore de l'économie vivrière que dépend la vie de la masse africaine.

Les *grandes productions de marché* sont connues surtout par les statistiques d'exportation. Trois productions principales ont enregistré en 1957 une nouvelle avance : les arachides, les bananes et les bois. Le coton est stationnaire. Le café, le cacao, et les huiles de palme et palmistes sont en léger recul :

	A. O. F.			Cameroun			A. E. F.		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957	1955	1956	1957
Café	95	131	112	14	18	17	3,5	6	4,5
Cacao	75	76	67	56	46	54	3	3	2
Bananes	125	116	108	76	66	85	—	—	—
Arachides décortiquées	157	285	348	8	9	8	4	5	10
Huile d'arachide	87	99	100	—	—	—	—	—	—
Huile de palme	18	18	12	1,4	0,8	0,6	3	3	4
Amandes et palmistes	85	86	79	16	16	14	8	8	7
Bois	170	216	263	111	121	123	659	654	789

Le fait marquant de l'année a été la récolte d'arachide qui a atteint un million de tonnes en coques, permettant d'exporter 380.000 tonnes d'arachides (base décortiquées) et 100.000 tonnes d'huile : l'année 1958 connaîtra des chiffres encore supérieurs, jamais atteints jusqu'à maintenant. Ces quantités dépassant les besoins de la zone franc, l'exportation des excédents s'impose ; mais elle est rendue difficile par les prix élevés fixés par voie

réglementaire dans la zone franc. Il conviendrait désormais de s'attacher à améliorer encore les rendements, sans accroître les surfaces, et même en les réduisant ; mais cette réduction, favorable à la conservation des sols comme à l'extension souhaitable des cultures vivrières, sera malaisée en raison même du prix accordé à l'arachide.

L'augmentation des exportations de bananes a été réalisée malgré les attaques de cercosporiose ; cet accroissement provient uniquement du Cameroun, la production d'A. O. F. étant en léger recul ; globalement, les exportations de 1957 n'ont pas retrouvé le niveau record de 1955. Ici encore l'extension des productions exigera de chercher des débouchés hors de la zone franc, et les hauts prix sont un obstacle sérieux.

Enfin les exportations de bois sont celles qui s'élèvent le plus régulièrement : elles sont passées en six ans de 300.000 à près de 1.200.000 tonnes, et les trois territoires producteurs (dans l'ordre : Gabon, Côte d'Ivoire, Cameroun) ont tous trois participé à cette remarquable expansion, qui a d'autre part permis le développement sur place d'une industrie de transformation qui n'est pas négligeable.

Dans le domaine de l'*industrie minière*, les deux exploitations guinéennes poursuivent leur effort. Mais tandis que le minerai de fer voit ses exportations passer de 833.000 à 1.019.000 tonnes, les sorties de bauxites marquent un léger recul : 375.000 tonnes en 1957, contre 457.000 en 1956 et 449.000 en 1955. L'exploitation des mines de fer s'est d'ailleurs elle-même heurtée à des difficultés, très temporaires, de placement, dues notamment aux incertitudes des clearings bilatéraux.

Deux faits importants ont d'autre part marqué l'année 1957 : la mise en service de l'usine d'Edéa au Cameroun qui a produit 7.600 tonnes d'aluminium et pourra en produire 45.000 tonnes par an à plein régime en 1959 — et la mise en exploitation du gisement de pétrole du Gabon ; la production a atteint 143.000 tonnes en 1957 et se situera en 1958 aux alentours de 400.000 tonnes.

Les résultats du commerce extérieur de l'Afrique noire française enregistrent en 1957 un montant d'importation en hausse de 17 % par rapport à 1956 mais une avance de 3 % seulement à l'exportation :

En milliards C F A	1955		1956		1957	
	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp
A. O. F.	67,2	53,3	66,7	60,0	77,5	60,5
Togo	3,2	3,9	2,7	2,3	2,8	2,3
Cameroun	18,2	16,6	16,7	13,2	18,1	15,5
A. E. F.	18,3	13,7	20,5	14,1	26,1	15,4
Total	106,9	87,5	106,6	89,6	124,5	93,7

C'est en A. E. F. que la progression apparaît la plus nette et la plus régulière tandis que le Togo et le Cameroun, bien qu'en légers progrès sur 1956, ne retrouvent pas les chiffres de 1955.

En A. O. F. les exportations de l'arachide et de l'huile d'arachide, du café et du cacao représentent 75 % du total des exportations ; au Cameroun, le café et le cacao font 68 % du total ; en A. E. F. le bois et le coton 72 % du total des exportations. Pour l'ensemble de ces territoires, les oléagineux, le café et le cacao, la banane, le bois et le coton, représentent les cinq sixièmes de l'exportation totale, soit 77 milliards C. F. A. sur 91. Sur ces 91 milliards, le café et le cacao entrent pour 31 milliards C. F. A. (34 %) et l'arachide pour 24 milliards C. F. A. (26 %).

Ces chiffres montrent combien l'économie de l'Afrique noire est dépendante de la conjoncture de ces quelques produits. Comme toutes ces productions sont très étroitement localisées, la dépendance des territoires pris isolément est encore plus grande : le Sénégal vis-à-vis de l'arachide, la Côte d'Ivoire et le Cameroun vis-à-vis du café et du cacao, l'Oubangui vis-à-vis du coton, le Gabon vis-à-vis du bois.

A l'importation il est intéressant de noter les achats croissants de ciment et de produits sidérurgiques. Si l'on y ajoute la production sénégalaise de ciment (158.000 tonnes en 1957), on arrive à plus de 500.000 tonnes consommées en Afrique Noire en 1957, contre 400.000 tonnes en 1955 et 440.000 tonnes en 1956. Les importations de produits sidérurgiques de leur côté passent de 130.000 tonnes en 1955 et 133.000 en 1956 à 147.000 tonnes en 1957. Ces chiffres marquent que, loin de se détendre, le rythme des investissements continue de s'accroître.

De même est à noter la progression des importations de sucre : 80.000 tonnes en 1956 et 116.000 tonnes en 1957. L'A. E. F. va d'ailleurs assurer progressivement son approvisionnement grâce

à l'implantation de la canne à sucre dans la vallée du Niari et à la mise en marche en 1957 de la sucrerie de la S. I. A. N.

Enfin la minoterie dakaroise a eu pour effet de réduire les importations de farine en A. O. F. de 63.000 tonnes en 1956 à 27.000 seulement en 1957. Les difficultés rencontrées par cette industrie, du fait d'une concurrence métropolitaine dont la loyauté a pu être contestée, montrent d'ailleurs à quels obstacles se heurtera l'industrialisation de l'Afrique noire lorsque l'extension de son marché intérieur justifiera des créations industrielles plus nombreuses et plus variées. Il s'imposera sans aucun doute d'apporter certains tempéraments au principe de la porte ouverte.

C. — Madagascar

Comme pour l'Afrique noire, il faut se garder de juger la situation économique de l'île à travers les seules statistiques du commerce extérieur. Evidemment le café, dont les exportations entrent tous les ans pour 40 ou 45 % dans la valeur totale des exportations, occupe une place très importante dans l'économie de l'île ; mais par rapport au total de la production intérieure brute, estimée à 105 ou 110 milliards C. F. A. la part du café n'est plus que de 6 ou 7 %.

De même il est intéressant de noter que de 1955 à 1957 les exportations de riz ont diminué de moitié, tombant de 45.000 à 21.000 tonnes, ou que dans le même temps les exportations de manioc ont plus que doublé, passant de 5.000 à 12.000 tonnes. Mais ces chiffres doivent être situés dans l'ensemble de la vie économique : les 20.000 tonnes de riz blanchi exporté sont à rapprocher du million de tonnes de paddy produit annuellement (1 million ou 1.100.000 tonnes correspondant à 700.000 tonnes de riz) et les 12.000 tonnes de manioc exportées doivent être comparées aux 700.000 tonnes de production. Ainsi ces chiffres d'exportation régulièrement publiés sont ramenés à leur vraie place : comparés à la production totale de riz et de manioc, ils n'en représentent que 2 à 3 %. Et ce qui est plus intéressant encore que toutes ces confrontations de chiffres, c'est celle qui montre que depuis dix ans, la production de riz, base de l'alimentation malgache, a augmenté d'environ 40 ou 50 %.

Mais ceci ne doit pas faire perdre de vue le rôle que joue le café dans la vie économique de l'île : les revenus produits par le

café et les crédits d'investissements du F. I. D. E. S. sont les deux grands animateurs du circuit économique de Madagascar. Les exportations de café ont légèrement baissé de 1956 à 1957 : 48.000 tonnes au lieu de 52.000 ; mais les prix s'étant améliorés la valeur totale est demeurée voisine de 7 milliards de francs C. F. A. Sur ces 48.000 tonnes, 14.000 ont été exportées sur les Etats-Unis et un peu plus de 2.000 sur d'autres pays étrangers.

Les autres exportations viennent très loin derrière le café. Aux environs d'un milliard de francs C. F. A. par an se trouvent : la vanille, le tabac, le riz, tous les produits de l'élevage regroupés. Puis entre 500 et 800 millions, le groupe des fibres (raphia, sisal), le groupe des produits miniers (graphite, mica), le sucre, les légumes secs, enfin la girofle et les huiles essentielles.

Principales exportations de Madagascar	1955 tonnes	1956 tonnes	1957	
			tonnes	millions CFA
Café	47.437	52.486	48.275	6.891
Vanille	301	387	418	1.047
Tabacs	3.921	3.783	4.216	·998
Riz	44.670	36.172	20.982	956
Sucre	10.705	18.091	21.355	598
Girofle	2.305	7.613	3.249	460

Le commerce extérieur de Madagascar est stable dans sa composition comme dans ses résultats globaux. Depuis 1952, les chiffres d'importation et d'exportation en valeur ont peu varié : de l'ordre de 23 milliards C. F. A. et 16 milliards C. F. A. respectivement. L'année 1957 marque néanmoins une hausse des importations, qui atteignent 26.200 millions C. F. A., tandis que le montant des exportations demeure égal à lui-même. Mais sur ce point encore, il ne faut pas interpréter cette stabilité comme un signe de stagnation : la vie profonde de l'île n'est pas tout entière dans son commerce extérieur. Madagascar a de grandes possibilités inutilisées, mais la longueur et la difficulté des communications, la population insuffisante (5 millions d'habitants sur une surface supérieure à celle de la France) donnent à la vie interne et à la vie régionale, un relief particulier.

Il se produit tout de même de loin en loin des événements économiques. Le développement de la production sucrière est de ceux-là. En 1953, Madagascar importait 12.000 tonnes de sucre

et en exportait 700 ; en 1954, en importait près de 16.000 et en exportait 5.500. En 1957 l'île n'a pas importé de sucre, a assuré sa propre consommation (20 à 25.000 tonnes) et a exporté 21.000 tonnes de sucre.

Les essais de culture de coton en cours, et la prospection de gisements de nickel intéressants pourraient apporter dans les années proches quelques aspects nouveaux à la vie économique de l'île.

D. — Départements d'outre-mer

Bien que séparées par des milliers de kilomètres, la Guadeloupe, la Martinique et la Réunion ont bien des traits de ressemblance : vieilles terres françaises, surpeuplées, menacées par les cyclones, vouées à cultiver la canne à sucre. La Guyane, au contraire, se présente avec des caractères très différents : terre vierge, difficile à apprivoiser, presque sans peuplement.

La production de sucre des trois îles est maintenant voisine de 400.000 tonnes contre un maximum de 230.000 à la veille de la guerre. Ce sont surtout la Guadeloupe (130.000 tonnes en 1956) et la Réunion (208.000 tonnes en 1957) qui ont fortement accru leurs surfaces de cannes, leurs rendements et leurs productions de sucre. La Martinique n'a suivi que d'assez loin (86.000 tonnes en 1956), d'autres voies lui étant ouvertes puisqu'elle a exporté en 1957 96.000 tonnes de bananes contre 37.000 en 1938, et s'est lancée dans la culture de l'ananas et la conserverie, exportant en 1957 près de 5.000 tonnes de conserves d'ananas.

La Guadeloupe a également développé sa production bananière (79.000 tonnes exportées en 1957) et dans les années prochaines la production des Antilles françaises dépassera 200.000 tonnes, à peu près autant que l'Afrique noire (Guinée, Côte d'Ivoire, Cameroun). Le placement de tels tonnages imposera de fortes ventes hors de la zone franc, et de sensibles sacrifices de prix, sacrifices que permet cette culture, très rémunératrice si l'on en juge par le prix des terres à bananes aux Antilles.

Malgré les beaux résultats obtenus depuis quelques années par les trois productions de base (canne, banane, ananas) l'avenir de nos trois vieilles îles lointaines suscite de sérieuses inquiétudes. Elles nourrissent aujourd'hui un peu plus de 750.000 habitants grâce à l'aide de la métropole qui, sous des formes diverses, ajoute

15 milliards de revenus à la production locale qui en représente 50 ou 55 sans doute. Mais dans dix ans les trois îles compteront un million d'habitants enfermés dans leurs étroits rivages, sur des îles volcaniques où les extensions de production ne sont pas sans limites. C'est un problème grave.

III. — LA RÉVOLUTION MINIÈRE ET INDUSTRIELLE

L'Afrique du Nord possède depuis de longues années une activité minière importante : phosphates, fer, plomb, zinc, manganèse, houille ; certains gisements étaient connus, parfois même exploités, dès l'époque romaine. Pendant longtemps l'Afrique noire, aux communications longues et difficiles, n'a pu utiliser que les sources de matières précieuses, or et diamant, d'ailleurs à très petite échelle : les gisements de l'Afrique tropicale et équatoriale n'ont rien de comparable à ceux de l'Afrique du Sud.

Le Congo Belge et la Rhodésie, riches en cuivre et en minerais non ferreux, ont ouvert, voici de nombreuses années déjà, une nouvelle étape dans l'histoire minière de l'Afrique. C'est maintenant le four de l'Afrique française : la mise en valeur des gisements de pétrole, de bauxite, de minerais de fer, ou de manganèse, et l'installation de grandes usines hydroélectriques vont donner un nouveau visage à certaines régions d'Afrique.

Il ne faut pas dissimuler que la création de grands ensembles miniers ou industriels dans des pays vivant encore d'une économie de type ancestral apportera, en même temps que des chances nouvelles d'accélération du mouvement économique, des risques de déséquilibre graves. Les industriels paraissent heureusement en avoir une conscience plus nette encore que les gouvernements locaux, trop souvent fascinés par les mirages que crée dans les pays sous-développés l'espoir d'une grande industrialisation qui mettrait ces pays en bonne place sur la carte industrielle du monde.

Ces grands projets ouvrent des perspectives nouvelles à la coopération de l'Europe — qui possède les marchés mais manque de matières premières — et de l'Afrique, qui détient les matières premières et l'énergie à bon marché, mais ne possède encore qu'un potentiel de consommation négligeable.

L'année 1957 aura marqué une date décisive dans la mise en

valeur des richesses du sous-sol des pays d'outre-mer de l'Union française :

— l'exploitation des pétroles du Gabon et du Sahara est devenue une réalité, très modeste encore, mais combien prometteuse ;

— les installations hydroélectriques et l'usine d'aluminium d'Edéa au Cameroun ont été mises en service ; les travaux du barrage de la Yaté en Nouvelle-Calédonie et des équipements modernes de la Société Le Nickel ont été activement poussés et le démarrage des installations est assuré pour 1958 ;

— les travaux d'équipement de plusieurs gisements africains (phosphates de chaux du Sénégal, bauxite de Guinée, manganèse du Gabon) ont été entrepris ;

— les décisions juridiques et financières préalables à la mise en exploitation ont été prises pour : le minerai de fer de Fort Gouraud en Mauritanie ; les phosphates du Togo ; les installations hydroélectriques et industrielles du Konkouré en Guinée et du Kouilou au Moyen-Congo ;

— enfin les études ont été continuées sur de nombreux gisements parmi lesquels émergent particulièrement les gîtes de minerai de fer de Tindouf dans le Sahara algérien et de Mékambo au Gabon, ainsi que les gisements de nickel de Madagascar.

Il ne peut être question de détailler ici toutes les caractéristiques de ces gisements. Quelques indications globales en situeront l'importance :

— la réalisation de ces projets exigera, en valeur 1957, un investissement de plus de 600 milliards de francs métropolitains, en dehors du pétrole, qui exigera un financement plus élevé encore ;

— la production électrique des trois barrages d'Afrique noire atteindra 11 milliards de Kwh, soit à peu près sept fois celle de Donzère Mondragon et environ le cinquième de la consommation de la France en 1957 ;

— la production d'aluminium du Kouilou, du Konkouré et d'Edéa représentera trois fois la production française de 1957, alors que la France est le quatrième producteur du monde ;

— la production de minerai de fer de Fort Gouraud, Tindouf et Mékambo, si ces trois exploitations étaient réalisées, correspondrait à une production d'acier supérieure à la production française actuelle.

Ces quelques indications suffisent à montrer que l'ensemble de ces projets dépasse de loin les besoins et les moyens de la zone franc. C'est l'Europe entière qu'ils intéressent et dès maintenant plusieurs des principaux groupes industriels américains et canadiens sont associés aux projets concernant le manganèse, le minerai de fer, la bauxite et l'aluminium, ainsi que le pétrole du Sahara.

C'est une ère nouvelle qui s'ouvre en Afrique française. Le succès dépendra pour une très large part de la stabilité politique des territoires en cause : il est évident que les conditions d'insertion de ces grands projets d'importance mondiale dans un milieu économique qui n'y est pas préparé doivent être étudiés avec un soin particulier et réalisés dans un véritable esprit de coopération.

IV. — LES RELATIONS ÉCONOMIQUES AU SEIN DE LA ZONE FRANC

Le développement économique et social des pays d'outre-mer de la zone franc ouvre à la France des débouchés et des sources de matières premières. Il peut, grâce aux grands projets dont il vient d'être question, lui donner un rôle éminent et nouveau sur les grands marchés mondiaux des matières premières.

En retour elle lui crée des servitudes, dans la mesure où c'est elle qui doit organiser l'écoulement des grandes productions agricoles ou minières d'outre-mer, où c'est elle aussi qui doit consentir le principal effort d'investissement et spécialement celui qui concerne les investissements non directement rentables. Ses partenaires européens du marché commun se sont engagés à l'aider dans cette double tâche, de façon modeste encore ; mais l'intérêt pour l'économie européenne de la réalisation rapide des grands projets devrait normalement les conduire à accroître leur concours dans les années qui viennent.

Dans cette organisation de l'économie eurafricaine, en collaboration avec un certain nombre de groupes industriels du nouveau monde, l'existence d'une zone franc solide pourrait peser d'un poids décisif. Ceci suppose que la France construise un système cohérent et que les pays d'outre-mer, associés aux décisions, en assurent ensuite l'exécution avec loyauté et discipline. Il n'est pas excessif d'affirmer que de sérieux progrès restent à accom-

plir, dans la direction comme dans l'exécution et que, loin de s'améliorer, le système se détraque progressivement.

L'étude des *échanges entre la métropole et les pays d'outre-mer* depuis quelques années est intéressante à cet égard. Il est bon pour mener cette étude d'insérer dans ce tableau les Etats d'Indochine ainsi que la Tunisie et le Maroc et, pour que les chiffres des divers groupes soient comparables, d'utiliser les statistiques établies par les douanes métropolitaines :

Importations en France, en provenance de l'outre-mer

en milliards de francs métropolitains

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Algérie	98	114	108	116	131	133	161
Afrique noire et Madagascar	128	125	131	162	140	157	179
Pacifique	8	10	9	10	12	12	15
D. O. M.	22	28	29	34	31	35	45
Maroc, Tunisie	61	69	79	80	84	107	118
Indochine	19	14	9	8	11	18	19
Total	336	360	365	410	409	462	537

Exportations de France, vers l'outre-mer

en milliards de francs métropolitains

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Algérie	164	179	159	173	200	216	299
Afrique Noire et Madagascar	143	135	118	114	139	135	166
Pacifique	3	3	3	3	4	5	9
D. O. M.	22	26	24	24	27	28	37
Maroc, Tunisie	129	138	123	120	121	115	111
Indochine	86	116	93	80	42	23	34
Total	547	597	520	544	533	522	656

Les achats de la métropole à l'outre-mer sont passés en six ans de 336 à 537 milliards, soit une augmentation de 60 %. Dans le même temps les ventes de la métropole sont passées de 547 à 656 milliards, ce qui donne un accroissement de 20 % seulement.

Afin de neutraliser les effets des dépenses militaires exceptionnelles, on peut dissocier l'Indochine et arrêter la comparaison à 1956 pour ne pas tenir compte du gonflement anormal des exportations vers l'Algérie en 1957. La comparaison des années 1956 et 1951, Indochine exclue, enregistre une augmentation de

40 % pour les achats de la France et de 8 % seulement pour ses ventes aux pays d'outre-mer de la zone franc.

Si l'on procède au même calcul pour les échanges des pays d'outre-mer (Indochine exclue) avec l'étranger, on obtient les résultats suivants :

— achats de l'étranger : 128 milliards en 1951 ; 148 milliards en 1956, soit une augmentation de 15 % ;

— ventes de l'étranger : 161 milliards en 1951 ; 218 milliards en 1956, soit une augmentation de 36 %.

Le mouvement est donc inverse pour l'étranger de ce qu'il est à l'égard de la France : la métropole accroît ses achats à l'outre-mer davantage que ses ventes, l'étranger accroît ses ventes davantage que ses achats. Lorsqu'on tient compte des centaines de milliards que la France accorde aux pays d'outre-mer pour leurs investissements, ces deux mouvements de sens inverse sont, reconnaissons-le, assez paradoxaux. Il faut observer en outre que cette évolution s'est produite malgré le contrôle des changes à l'importation et malgré diverses formes d'encouragement à l'exportation en devises.

La raison de ces mouvements divergents est bien connue : c'est la surévaluation du franc et plus particulièrement des francs d'outre-mer. Or, précisément lorsque l'opération 20 % a été décidée en août et en octobre 1957 ce sont les pays d'outre-mer qui s'y sont pliés le plus difficilement ; le Gouvernement français a même accepté de maintenir après octobre d'importantes exemptions de la surtaxe de 20 % en faveur notamment du Maroc et du Cameroun. Ce qui ne peut qu'accroître à l'avenir la tendance à vendre de préférence en francs, mais à acheter en devises chaque fois que cela est possible.

Il est particulièrement caractéristique dans les tableaux ci-dessus de constater que les achats de la France au Maroc et à la Tunisie sont passés de 61 à 118 milliards entre 1951 et 1957 alors que dans le même temps les ventes de la France à ces deux pays tombaient de 129 milliards (et même 138 en 1952) à 111 milliards. On peut objecter, en ce qui concerne ces deux pays que se sont produits de 1955 à 1957 d'importants rapatriements de capitaux vers la France ; mais le mouvement de ciseaux constaté dans les échanges avec la France était nettement amorcé

avant cette période et les motifs même du rapatriement correspondent à une désagrégation progressive de la zone franc (1).

C'est peut-être le lieu, en conclusion, de s'interroger sur le destin de la zone franc et sur sa signification actuelle. Qu'est au juste la zone franc ?... Communauté de destin ?... Espace économique ?... Union monétaire ?... Pool de devises ?... Ou simple unité de compte ?...

Lorsqu'on examine le cas de tel ou tel pays ou territoire de la zone franc pris isolément, l'une ou l'autre de ces réponses peut être valable, selon les libertés que les dirigeants de ces pays ont pu obtenir à l'égard des règles normales de fonctionnement du « club franc ». Mais lorsqu'on essaye de définir globalement la situation de l'ensemble des pays ou territoires, on ne sait plus quelle réponse peut être la meilleure, ou la moins mauvaise.

Dans la reconstruction de l'Union française dont il est depuis si longtemps question, il n'est pas douteux qu'une organisation cohérente de la zone franc — avec une direction concertée, des règles nettes de fonctionnement, une discipline — devrait tenir une place de choix. Pour que la zone franc constitue un ensemble économique et financier solide il faudrait que ses participants aient l'impression de collaborer vraiment à une étape importante de la réorganisation économique du monde : la zone franc ne survivra que si ses membres ont vraiment conscience de mettre en commun les chances diverses qui s'offrent à chacun d'eux et de donner un tour nouveau à l'affrontement des pays industriels et des pays à l'aube de leur développement.

Jean VIBERT.

(1) La situation douanière des deux pays est très différente, mais les résultats s'inscrivent dans le même sens, entre 1951 et 1957 :

— les achats en devises passent de 34 à 53 % du total des importations au Maroc, et de 19 à 26 % en Tunisie (qui se trouve en union douanière avec la France) ;

— les ventes en devises tombent de 49 à 37 % au Maroc, de 54 à 34 % en Tunisie ;

— en 1957 pour la première fois le Maroc a acheté davantage à l'étranger qu'en zone franc, mais a exporté sur la France près des deux tiers de ses ventes.

MONNAIE ET FINANCES

POLITIQUE ET LÉGISLATION FISCALES

SOMMAIRE. — I. **L'accroissement des recettes :** *Recettes fiscales et expansion économique ; effort fiscal supplémentaire.* — II. **La technique d'une fiscalité de rendement :** *Institution d'impôts temporaires, majorations d'impôts anciens, mesures de rigueur fiscale, mesures de détaxation d'impôts de consommation et autres.*

La politique fiscale de l'année 1957 poursuit d'une manière très fidèle celle de l'année 1956.

Elle est, en effet, une politique d'effort fiscal, caractérisée par la majoration des impôts existants et la création d'impôts nouveaux. Cette politique d'austérité et de recherche du rendement est la conséquence nécessaire des choix politiques adoptés par le gouvernement.

Le rapport financier qui, conformément aux dispositions du décret n° 56-601 du 19 juin 1956 déterminant le mode de présentation du budget de l'Etat, rappelle ce choix et ses incidences financières, accompagne, pour la première fois le projet de loi de finances. La poursuite des opérations de guerre et de pacification en Algérie entraîne de lourdes dépenses qui « exigent que soit poursuivie une politique de rigueur financière » (1). La charge de la dette constitue une seconde catégorie de dépenses incompressibles auxquelles s'ajoute pour un montant accru le service des primes à la construction.

Malgré l'accroissement des charges financières dérivant d'opérations militaires et du service des emprunts, le Gouvernement a dû faire face à d'autres charges qu'impliquaient sa politique d'action sociale et sa politique économique.

1. Projet de loi de finances (n° 2951), tome I des « *Bleus* » Rapport financier, p. 54.

Les charges découlant d'une politique de solidarité sociale poursuivie comprennent le fonctionnement en année pleine du fonds de solidarité créé en 1956, l'application de la dernière tranche du plan relatif aux pensions d'anciens combattants s'élèvent à près de 60 milliards. Les dépenses du titre IV (interventions publiques) sous les rubriques des 6e et 7e partie (action sociale-assistance et solidarité) et (action sociale-prévoyance) comportent sur l'année précédente un accroissement de 63 milliards (2).

Les dépenses de l'éducation nationale s'accroissent, elles aussi, bien que l'effort fait pour ce département ait été considéré souvent comme insuffisant et qu'en effet on puisse regretter d'autres choix. L'augmentation par rapport à 1956 est de l'ordre de 20 milliards.

Enfin en matière de rémunération de la fonction publique, un relèvement des traitements est apparu absolument nécessaire. Une quarantaine de milliards supplémentaires permettront de faire face aux demandes les plus urgentes sans rendre d'ailleurs, à la généralité des traitements publics, une place satisfaisante par rapport au secteur privé.

La politique économique marquée par une volonté de redressement du commerce extérieur (garanties de prix à l'exportation-remboursement de charges fiscales et sociales), de maintien des prix intérieurs (politique de subventions accrues) de développement enfin des investissements, comporte, elle aussi, des charges pour l'Etat.

Cette politique gouvernementale suppose, malgré le recours à la Trésorerie, un effort fiscal qui a été approuvé par le Parlement non seulement évidemment par le vote du budget mais encore par le vote de la loi du 26 juin 1957 portant assainissement économique et financier et qui a autorisé des recettes nouvelles pour un montant de l'ordre de 150 milliards et par le vote d'une loi du 13 décembre 1957 orientée vers le même but.

Sur le plan financier proprement dit, on constate donc un accroissement des recettes. Sur le plan de la technique fiscale, les mesures adoptées, demeurent, tout comme en 1956 de simples moyens de parer au plus pressé. Il convient d'exposer, dans leurs grandes lignes, l'évolution des recettes fiscales, ensuite le cadre juridique de la fiscalité.

2. *eodem loco*, p. 55.

I. — L'ACCROISSEMENT DES RECETTES

Présenté dans les formes prescrites par le décret du 19 juin 1956, le budget de 1957 a été voté avant le début de l'exercice (3) ce qui ne s'était plus vu depuis 1938.

A vrai dire, ce vote plus rapide que d'ordinaire n'a peut-être pas eu que d'heureuses conséquences. La rapidité obtenue, la clarté initiale constatée n'ont point suffi à résoudre les problèmes budgétaires de 1957.

Des modifications ont dû intervenir en cours d'année, elles ont été nombreuses sur le plan fiscal, rendues nécessaires par les chiffrements insuffisants ou insuffisamment précis du texte primitif.

Une loi du 26 juin 1957 a créé des recettes nouvelles et constitue une loi de finances additionnelles.

En outre, des décrets sont intervenus assez nombreux, selon la technique du recours à une « fiscalité-cadre » et l'abandon du principe strictement entendu de la « légalité fiscale ». Comme par ailleurs la conjoncture économique a été favorable, il convient de distinguer l'augmentation des recettes, simple reflet de l'expansion économique, et l'effort fiscal particulier apparu dans des textes spéciaux.

A. — **Recettes fiscales et expansion**

Les prévisions de recettes pour l'exercice 1957 ont été établies dans le projet gouvernemental à un montant total de 3.431 milliards pour l'ensemble des recettes fiscales proprement dites. Comme les prévisions de l'exercice 1956 avait été évaluées à 2.842 milliards, cela représente une augmentation considérable, de 589 milliards, dans les prévisions.

Les résultats fiscaux de l'exercice 1956, au cours duquel des majorations ou des recettes supplémentaires avaient été dégagées, étaient estimés dans le projet gouvernemental à 3.098 milliards, soit une augmentation de 256 milliards sur les prévisions initiales. Ces résultats devaient atteindre d'ailleurs finalement un peu plus de 3.123 milliards, exactement 3.123 milliards 267 millions.

3. La loi de finances a été publiée au *J. O.* du 30 décembre.

On voit donc que même par rapport aux résultats définitifs de 1956 les prévisions pour 1957 représentent une augmentation de 308 milliards et par rapport aux résultats escomptés une augmentation de 333 milliards. La prévision de l'accroissement de recettes dans le cadre même de la législation fiscale en vigueur au 1er octobre 1956 se fondait essentiellement sur une appréciation de l'évolution de la conjoncture définie par les hypothèses suivantes :

— Revenus de 1956 supérieurs en moyenne de 9 % aux revenus de 1955.

— Production industrielle en progression de 10 % en volume et en prix par rapport à 1956.

— Masse des salaires en augmentation de 9 % de 1956 à 1957 (4).

Les évaluations gouvernementales faisaient apparaître, par rapport aux prévisions de l'année précédente, les variations suivantes :

En matière de contributions directes, une plus value de 208 milliards était escomptée à laquelle contribuait pour 50 milliards la taxe exceptionnelle sur les réserves des sociétés instituée par la loi du 2 août 1956 pour le financement des opérations d'Algérie. Les recettes étaient estimées à 1.243 milliards, contre des prévisions de 1.035 en 1956.

Le produit des droits d'enregistrement, de timbre et d'impôts sur les opérations de bourse était évalué à 227 milliards au lieu de 163 en 1956 ; soit une augmentation de 64 milliards.

Le produit des droits de douanes passait, prévisionnellement de 349 à 464 milliards compte tenu du nouveau régime des taxes intérieures des produits pétroliers.

Les contributions indirectes proprement dites étaient estimées à 80 milliards au lieu de 56. Les droits sur les transports de marchandises accusaient une augmentation fort sensible avec un rendement quadruplé passant de 4 à 16 milliards compte tenu de l'application en année pleine de la réforme appliquée à compter du 1er octobre 1956.

Pour les taxes sur le chiffre d'affaires si les taxes uniques étaient maintenues pratiquement au même niveau avec une

4. Exposé des motifs, « *Bleus* », tome I, p. 87.

augmentation de 2 milliards seulement, 107 milliards au lieu de 105, les variations étaient de 152 milliards pour la taxe sur la valeur ajoutée et la taxe sur les prestations de service dont le montant total passait ainsi, prévisionnellement de 1.142 milliards en 1956 à 1.294.

Les prévisions gouvernementales ont été adoptées par le Parlement alors que les années précédentes elles se trouvaient généralement minorées. Mais les évaluations gouvernementales étaient faites dans le cadre de la législation existante et on doit indiquer que l'année 1957 a été marquée par l'adoption de textes créant des recettes nouvelles.

B. — L'effort fiscal supplémentaire

Bien que les évaluations de la loi de finances n'aient pas été exagérément optimistes (5) un effort fiscal supplémentaire a été demandé aux pays au cours de l'année 1957.

Il a été entrepris à la fois pour des raisons financières et pour des raisons économiques. L'impératif financier était de réduire le déficit des finances publiques alors que les charges générales s'accroissaient, mais il y avait aussi des raisons économiques : la diminution de la demande intérieure privée par une ponction fiscale, solution symétrique des mesures d'économie prises pour réduire la demande publique.

Cette combinaison des économies publiques et de la fiscalité supplémentaire apparaît nettement dans la loi n° 57-716 du 26 juin 1957 portant assainissement économique et financier. Le projet de loi n° 4970 portait rajustement des dépenses publiques pour 1957 dans lequel était compris un programme de 250 milliards d'économies mais qui comportait aussi des recettes nouvelles dont le montant était évalué à 150 milliards.

Cet effort fiscal est d'une ampleur que l'on doit souligner. Un effort analogue avait été entrepris en 1956 mais auparavant, il faut remonter jusqu'en 1948 pour trouver l'équivalent.

On doit noter d'ailleurs que l'effort marqué par la loi précitée, que des décrets d'application devaient mettre en œuvre ultérieu-

5. Voir « L'évolution et la situation définitive du budget de 1957 ». *Statistiques et études financières* n° 109 (janvier 1958), p. 8. « Les hypothèses sur lesquelles avaient été établies les perspectives de recettes pour 1957 se sont trouvées dépassées par le développement favorable de la conjoncture : la poursuite de l'expansion économique ayant permis d'enregistrer d'importantes plus value fiscales ».

rement (6) n'a pas été le seul imposé aux contribuables au cours de l'année 1957. En effet, des décrets pris en application de textes législatifs de 1956 ont précédé la loi du 26 juin 1957.

L'ensemble de ces textes doit être étudié sous l'angle de la technique fiscale.

II. — LA TECHNIQUE D'UNE FISCALITÉ DE RENDEMENT

L'année 1957, tout comme l'année 1956, peut être définie du point de vue de la technique fiscale comme une année de fiscalité de rendement. Les préoccupations de réforme fiscale ont disparu. Aux prises avec des difficultés financières, économiques et sociales d'une extrême urgence, le gouvernement adopte une politique d'accroissement des rentrées fiscales soit par création d'impôts nouveaux, soit par augmentation du taux des impôts existants.

Cette politique est donc, dans l'ensemble la continuation de celle de l'année précédente.

Considérées sous l'angle purement fiscal, les mesures adoptées concernent à la fois les impôts directs et les impôts indirects. Sur le plan des impôts indirects les mesures, importantes quant à leur rendement financier, se bornent aux droits d'enregistrement et de timbre et à la taxation des produits pétroliers sur le plan intérieur, ce dernier supplément de taxation étant attribué au budget général, et non au fonds d'investissement routier et à l'instauration d'une TVA « taxe de luxe ».

Sur le plan des impôts directs l'accroissement de productivité est obtenu par une plus lourde imposition des entreprises industrielles et commerciales et tout particulièrement des sociétés.

Analysée sous l'angle juridique, la fiscalité de 1957 comme celle d'ailleurs des années précédentes utilise largement la technique de la loi cadre.

Plusieurs lois ont établi directement des mesures fiscales, mais la plupart des dispositions se trouvent dans des décrets auxquelles des lois de « délégation de compétence fiscale » fournissent la base juridique nécessaire (7). Si trois lois cadres ont été utilisées, il convient de souligner que l'une d'elles ne

6. Voir *infra* II A.
7. Malgré le caractère inconstitutionnel, au sens formel évidemment, de ces textes.

date pas de 1957 mais de 1956 et que la troisième sert de base à des décrets qui s'appliqueront normalement en 1958. Le gouvernement de 1957 a été amené, en effet, à demander au Parlement une autorisation nouvelle pour obtenir des ressources supplémentaires, mais il a auparavant utilisé des compétences prévues antérieurement par un texte législatif de 1956. La loi n° 56-760 du 2 août 1956 relative aux dépenses militaires rendues nécessaires par les opérations d'Algérie contenait une liste de mesures fiscales pouvant être adoptées par le gouvernement. L'article 14 prévoyait des mesures qui pourraient être prises en 1956, si l'emprunt ne réussissait pas et l'article 15 des mesures à adopter en 1957.

Par l'application de l'article 15 B de la loi de 1956 a été pris le décret n° 57-335 du 18 mars 1957 instituant un prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices.

Par application de l'article 15 C de la loi de 1956 le décret n° 57-336 a établi le mécanisme du versement de 2 % dû par les sociétés sur le montant de leurs réserves.

Mais l'arsenal fiscal que le législateur de 1956 permettait ainsi au gouvernement d'utiliser en 1957 ne s'est pas montré suffisant.

Une nouvelle loi de délégation est apparue nécessaire, c'est la loi 57-716 du 26 juin 1957 intitulée loi « portant assainissement économique et financier ».

Elle prévoit la possibilité pour le gouvernement, par le moyen de décrets en Conseil des Ministres, après avis du Conseil d'Etat, intervenus avant le 31 décembre 1957, de se procurer des ressources nouvelles et de modifier le régime fiscal.

La loi n° 57-1263 du 13 décembre 1957 « tendant au rétablissement de l'équilibre économique et financier » constitue une troisième loi cadre. Elle contient dans le n° 2 de son article unique des dispositions fiscales diverses qui peuvent être classées en deux groupes différents. Certaines mesures ont un caractère définitif en ce sens que les décrets à intervenir se borneront à préciser des modalités d'application. Les autres constituent une véritable délégation de compétence en se bornant à conférer au gouvernement le pouvoir de réaliser des réformes fiscales, d'adopter des textes fiscaux sous la forme de décrets en Conseil des Ministres, après avis du Conseil d'Etat, devant intervenir avant le 30 juin 1958.

Si les textes fiscaux de 1957 augmentent en général les charges fiscales, il en est, toutefois, qui constituent, au contraire, à titre plus exceptionnel, des mesures de détaxation. On doit donc présenter successivement les mesures fiscales d'aggravation et les mesures plus exceptionnelles de détaxation.

A. — Mesures fiscales d'aggravation

Les mesures d'aggravation fiscale peuvent être classées en trois catégories, car elles se présentent sous la triple forme de création d'impôts nouveaux, — de majoration des taux d'impôts anciens — enfin de mesures de rigueur à l'égard de certains contribuables.

a) Les créations d'impôts nouveaux

Il a été créé deux impôts nouveaux, par deux décrets pris sur la base de la loi du 2 août 1956.

1° *Le prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfice.*

Le décret n° 57-335 du 18 mars 1957 a créé un « prélèvement temporaire sur les suppléments de bénéfice des entreprises industrielles et commerciales et des sociétés ».

Cet impôt évoque le « prélèvement temporaire sur les excédents de bénéfices » qui avait existé jusqu'au 31 décembre 1944 par application de l'acte dit loi du 30 janvier 1941 et l'on remarquera la quasi identité des appellations. Du point de vue technique les deux impôts diffèrent. Le prélèvement de 1957 comporte un taux uniforme de 20 % et non un taux progressif. Il frappe les sociétés et aussi les entreprises personnes physiques et sociétés de personnes passibles de l'impôt sur le revenu de personnes physiques pour des revenus constitués par des bénéfices industriels et commerciaux.

Le texte prévoit toutefois des faveurs fiscales, il ne frappe pas de l'impôt nouveau les petits artisans et assimilés remplissant les conditions prévues par l'article 184 du C. G. et les entreprises placées sous le régime du forfait.

Perçu par voie de rôle le prélèvement porte, au taux de 20 % sur les suppléments de bénéfices c'est-à-dire la différence entre le bénéfice net total de la période d'application soit en principe les bénéfices de l'exercice ou des exercices clos en 1956,

sous réserve de certaines corrections (8) et le bénéfice de comparaisons constitué soit par la moyenne des bénéfices nets totaux des deux meilleurs des trois exercices clos en 1953, 1954, 1955, soit par l'intérêt à 6 % des capitaux investis augmenté, le cas échéant, de la rémunération normale du chef d'entreprise.

Le décret du 18 mars 1957 prévoyait que le prélèvement temporaire ne serait perçu que pour 1957 et faisait ainsi de cet impôt un expédient financier, un impôt de guerre. Mais ce caractère exceptionnel s'est estompé, la loi n° 57-1263 du 13 décembre a institué, pour 1958, un nouveau prélèvement temporaire, le taux du nouveau prélèvement étant porté à 45 % pour une partie des suppléments de bénéfices réalisés par les banques et par les entreprises ayant passé des marchés nécessités par les opérations d'Algérie.

2° *Versement exceptionnel de 2 % sur les réserves des sociétés.*

La même notion d'impôt de caractère temporaire se retrouve avec la création par le décret n° 57-336 du 18 mars du « versement exceptionnel de 2 % sur les réserves des personnes morales », intervenu lui aussi dans le cadre de l'habilitation législative du 2 août 1956, article 15 C.

Les contribuables imposables à cet impôt sont les personnes morales soumises à l'impôt sur les sociétés dans les conditions définies par l'article 206 du C. G. (§ 1 à 4), ayant leur siège effectif en France. Quant à l'assiette, il s'agit de réserves. Toutes les réserves, cependant ne sont pas taxables, notamment échappent à l'assiette les réserves obligatoires, comme par exemple la réserve légale, les réserves de réévaluation, réserves de fluctuation de change ou les réserves de dommages de guerre, etc...

Le montant du prélèvement peut s'analyser parfois en une simple avance d'impôt. En effet, il est, le cas échéant, aux termes de la loi de 1956, imputable sur le droit d'apport en société de 6 % rendu exigible par l'incorporation au capital des réserves qui servent de base à ce versement.

La loi du 13 décembre 1957 a prolongé dans le temps l'application de cet impôt exceptionnel en instituant un nouveau verse-

8. Voir un exposé plus détaillé dans Daniel LAROCHE Chronique fiscale *Banque* (mai 1957), p. 295.

ment de 2 % sur les réserves des sociétés à l'exception des réserves légales et des réserves de réévaluation.

b) *Les majorations*

La politique du « tour de vis fiscal » a été pratiquée en 1957. Elle a abouti à des majorations de taux de l'impôt dans divers domaines tant en matière d'impôts directs que d'impôts indirects.

Deux impôts directs ont été majorés, le versement forfaitaire de l'employeur, l'impôt sur les sociétés.

L'article 2, § IV, de la loi de finances de 1957 majore le versement forfaitaire dû par les employeurs par application de l'article 231 du Code général. Il porte ce taux de 5 à 10 % pour la fraction comprise entre 3 millions et 6 millions de francs et à 16 % pour la fraction excédant 6 millions de francs de rémunérations individuelles annuelles.

Une nouvelle majoration d'un décime de l'impôt sur les bénéfices des sociétés a été prévue par l'article 1er I, *b,* 1° de la loi n° 57-716 du 26 juin 1957 portant assainissement économique et financier et organisée par l'article 2 d'un décret n° 57-806 du 19 juillet 1957.

La majoration porte sur le principal de l'impôt qui est 38 %. Elle est donc de 3,8 %. Elle s'ajoute à une majoration également de 3,8 % instituée par l'article 4 du décret n° 56-665 du 6 juillet 1956.

Le taux de l'impôt se trouve donc effectivement porté à 45,6 %. Le nouveau décime frappe les bénéfices des exercices clos en 1956 ce qui constitue une atteinte au principe de la non-rétroactivité mais comme le texte figure dans la loi aucun recours n'est ouvert aux contribuables. Toutefois, sous l'angle de la trésorerie des entreprises le montant des acomptes d'impôts exigibles en 1957 ne se trouve pas modifié, en vertu d'une disposition formelle qui le prévoit. Les deux acomptes d'août et de novembre 1957 doivent être versés sur la base du taux antérieur de 41,8 % et le rajustement se fera ultérieurement, selon les modalités prévues par le décret n° 56-806 du 19 juillet 1957.

C'est également la loi du 26 juillet 1956 qui prévoit des majorations de droits de timbre et d'enregistrement et de la taxe intérieure de consommation des produits pétroliers. Ces dispositions législatives sont mises en vigueur par des décrets d'application.

Deux décrets, n° 727 et 728 du 27 juin augmentent les droits de timbre et d'enregistrement à dater du 1er juillet. Toutefois certains droits d'enregistrement demeurent inchangés, ainsi les droits sur les ventes d'immeubles et plus généralement les mutations à titre onéreux, les droits de succession et de donation, les droits de première mutation. Une nouvelle majoration résulte du décret n° 57-1333 du 28 décembre 1957 pris en application du § 2, *f*. 1er de l'article unique de la loi du 13 décembre 1957.

Le décret n° 56-726 du 27 juin porte majoration de la taxe intérieure de consommation applicable aux produits du pétrole, avec application au 28 juin à 0 heure, ce qui est une application plus immédiate que l'application normale des décrets. Le décret n° 57-1317 du 27 décembre 1957 majore à nouveau les taux de ces droits à compter du 28 décembre à 0 heure.

Enfin des majorations de taux ont été instituées en matière de taxe sur le chiffre d'affaires par le décret n° 57-845 du 29 juillet 1957. Ce texte prévoit un régime de surtaxation pour des opérations qui s'inscrivent dans un contexte général de luxe ou même de confort. On pourrait voir dans cette surtaxation une sorte d'impôt somptuaire. Le taux de la T. V. A. est ainsi porté à 25 % pour les ventes ou importations portant sur des bijoux, des pelleteries, des appareils photographiques, des électrophones, des meubles frigorifiques de grande capacité, des armes, des livres de luxe, des nourritures fines ou recherchées (truffes-caviar), des yachts ou d'autres objets de consommation plus courante comme les motocyclettes, les tissus précieux, les tapis et moquettes, les articles de luminaire. De même le taux de la taxe sur les prestations de service est portée à 12 % en matière de vente d'objets d'antiquité, et pour les affaires faites par les salons de beauté et de soins esthétiques et certains coiffeurs. Le décret n° 57-1061 du 25 septembre devait ajouter à la liste antérieure quelques produits et modifier la rédaction (9).

c) *La rigueur fiscale*

Une politique fiscale axée sur la notion de rendement comporte évidemment non seulement des mesures de création ou d'augmentation de ressources mais aussi des mesures de rigueur fiscale

9. Le décret n° 57-1340 du 28 décembre 1957 a porté, à partir du 1er janvier 1958 les taux précités à un niveau plus élevé : 27,50 % pour la T. V. A. et 15,50 %.

qui permettent d'augmenter l'assiette des impôts existants et d'accélérer les recouvrements.

Ces idées ont été mises en œuvre par certains textes de 1957 dans trois domaines distincts : celui de l'évaluation de la matière imposable, celui de l'assiette, celui du recouvrement.

1° *Elargissement de l'assiette, la taxation des stocks.*

La loi du 26 juin 1957 a posé le problème général du régime fiscal des stocks. Elle a prévu pour l'année 1958 un aménagement du régime des décotes ou de la dotation en vue de mettre la législation française en harmonie avec celles des pays de l'Europe occidentale, de réviser la notion de stock indispensable pour éviter l'accroissement des stocks au delà des besoins normaux des entreprises, d'exclure enfin du bénéfice de la décote ou de la dotation les activités pour lesquelles la notion fiscale de stock outil ne serait pas économiquement justifiée.

Mais pour l'année 1957 la loi poursuit un but plus limité. Son article 1er, alinéa *b*, 5° B a prévu la réintégration dans les bénéfices imposables de 1956 de 25 % du montant de supplément de décote ou dotation stocks constitués ou pratiqués en 1956.

L'article 1er du décret n° 57-806 du 19 juillet 1957 a précisé la portée de ces dispositions. La loi et le décret précisent que le régime ne s'applique pas aux entreprises, et personnes physiques dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas le triple du chiffre d'affaires limite prévu pour l'application du forfait en matière de bénéfices industriels et commerciaux des personnes physiques.

2° *Evaluation de la matière imposable.*

Deux mesures peuvent être citées qui concernent l'évaluation de la matière imposable.

La première est formulée par une loi n° 57-7 du 5 janvier 1957 qui modifie les délais de dénonciation des forfaits en matière de bénéfices industriels et commerciaux et permet la dénonciation à partir de 1957 pratiquement chaque année. Compte tenu de l'expansion économique générale on peut considérer que cette formule aboutit en fait à une évaluation plus rigoureuse.

Pour la détermination de la matière imposable la loi du 27 juin 1957 dans son article 1er, I, *b* 4° renforce le contrôle fiscal et prévoit diverses mesures de répression de la fraude et de l'agita-

tion antifiscale. Un décret n° 57-734 du 28 juin, pris en application de ce texte le complète et modifie un article, visant au même but, de la loi n° 349 du 2 avril 1955. Les textes nouveaux prévoient que si le contrôle fiscal, destiné à fixer équitablement la situation du contribuable ne peut avoir lieu, de son fait ou de celui de tiers il sera procédé à l'évaluation d'office des bases d'imposition sans qu'il soit procédé à une seconde tentative de vérification. L'article 2 du décret écarte, en outre de la participation aux travaux des commissions fiscales d'évaluation prévues par les articles 1650 à 1652 et 1898 du Code général les personnes qui, à l'occasion de fraudes fiscales ou d'oppositions au contrôle fiscal, ont fait l'objet d'une condamnation prononcée par le tribunal et aussi les personnes dont les bases d'impositions ont été évaluées d'office, en application des dispositions précitées.

3° *Rigueur fiscale et problème des acomptes.*

La rigueur de la loi fiscale peut apparaître lorsque le recouvrement de l'impôt est accéléré.

Le législateur de 1957 tout en augmentant le taux de l'impôt sur les sociétés n'a pas changé le régime des acomptes pour l'année en cours. Mais le même législateur est intervenu pour infirmer une décision du juge fiscal qui n'avait pas admis la légalité d'un tel changement ordonné par décret en 1952 (10).

Aux termes de l'article 1668 du C. G. l'impôt sur les sociétés comporte le paiement de quatre acomptes, en février, mai, août et novembre. Dans le système initial (décret du 4 octobre 1949) le premier des quatre acomptes versés était celui dont l'échéance suivait l'expiration du délai de déclaration de l'exercice précédent, les quatre acomptes étaient égaux et calculés d'après le bénéfice de l'exercice précédent.

Un décret n° 52-208 du 29 février 1952 a modifié le mode de paiement des acomptes afin de gagner pour l'Etat un trimestre de trésorerie et procurer ainsi au Trésor une dizaine de milliards. Cette mesure est apparue comme un expédient financier.

Attaqué devant le Conseil d'Etat le décret de 1952 a été reconnu illégal et annulé par un arrêt du 5 avril 1957.

Mais reprenant une méthode qu'il avait déjà utilisée antérieu-

10. Voir cette Revue, 1953 *La France économique en* 1952, notre chronique, p. 457.

rement (11), le gouvernement a fait valider par le Parlement la solution qui avait été prise par voie de décret. Cette solution était impérieuse du point de vue financier pour éviter le remboursement au profit des sociétés. Mais elle demeure choquante et artificielle. En outre, elle a été exprimée dans l'article 1er I, *b* 3° de la loi du 26 juin 1957 avec des formules qui sont un véritable modèle du texte fiscal mal établi (12). Le décret n° 57-733 du 28 juin pris en application de la loi a posé la règle nouvelle en adoptant une rédaction moins maladroite.

B. — Mesures de détaxation

A l'ensemble d'une politique fiscale de sévérité s'opposent, quelques mesures de détaxation. Certaines de celles-ci se rattachent à une politique gouvernementale bien définie, d'autres sont plus contingentes ou reflètent l'influence des groupes de pression.

Un premier groupe de mesures s'inscrit dans la politique gouvernementale de stabilité des prix. Elles prolongent des mesures analogues prises en 1956 dans le cadre du maintien à tout prix de l'indice des 213 articles. Ainsi la loi n° 56-1328 du 29 décembre 1956 autorisait dans son article unique le gouvernement à prononcer par décrets la suspension totale ou partielle, jusqu'au 30 juin 1957 au plus tard de certains impôts ou taxes en vue de réduire le coût des produits ou des services d'utilisation courante. Un décret n° 56-1378 du 31 décembre suspendait ainsi la perception de la T. V. A. sur l'importation et la vente de produits alimentaires de consommation courante tels que les huiles alimentaires, le chocolat, les pâtes, les confitures et prévoyait un taux réduit de 6 % pour la chicorée, le sucre, les farines alimentaires.

Mais le régime devait être prorogé. La loi du 26 juin 1957 autorisait à nouveau le gouvernement à procéder à de telles détaxa-

11. Notamment en 1956 par l'article 1er de la loi du 30 juin 1956 brisant en quelque sorte un arrêt du Conseil d'Etat du 16 mars 1956 en validant par incorporation législative l'article 7 alinéa 2 du décret du 30 avril 1955 jugé illégal parce que portant de 36 à 38 % le taux de l'impôt sur les sociétés pour les bénéfices de l'année 1954 et des exercices clos en 1954.

12. Ce texte est ainsi rédigé : « supprimer le mot « égaux » et substituer les mots « exercices clos » aux mots « exercice réglé » au paragraphe 1er de l'article 1668 du code général des impôts, cette suppression et cette substitution prenant effet à la date à laquelle sont entrées en vigueur les dispositions du décret n° 52-208 du 29 février 1952. »

tion et le décret n° 57-729 du 27 juin 1957 prorogeait la détaxation jusqu'au 31 décembre 1957 ; le décret n° 57-735 du 28 juin prorogeait le régime jusqu'au 30 septembre et le décret n° 57-1064 du 28 septembre prorogeait le régime de détaxation jusqu'à la fin de l'année, non sans introduire des précisions particulières pour le chocolat en tablettes. Ainsi apparaît une législation « au petit trimestre » de caractère tatillon (13).

C'est à la notion d'expansion économique que l'on peut rattacher deux mesures de détaxation ou de faveur fiscale adoptées par le décret n° 57-925 du 14 août 1957 portant assouplissement du régime fiscal des sociétés mères et filiales et par le décret n° 57-967 du 29 août 1957 relatif à certaines déductions de l'assiette de l'impôt sur les sociétés et favorisant la constitution ou l'augmentation de capital de sociétés concourant à la réalisation des programmes des plans de modernisation, d'équipement ou de développement régional.

D'autres mesures intervenues en matière d'impôts directs ne se rattachent à rien de précis comme politique fiscale.

Ainsi la loi n° 57-198 du 22 février 1957 affirme la non passibilité à l'impôt sur les sociétés ou sur le revenu des personnes physiques du règlement des indemnités allouées aux personnes physiques ou morales, françaises atteintes par une mesure de nationalisation ou d'expropriation de la part d'un gouvernement étranger. Un décret n° 57-807 du 19 juillet 1957 proroge les dispositions de l'article 156-7° du code général relatif au mécanisme de déduction du montant des revenus imposables à la surtaxe progressive de primes afférentes à certains contrats d'assurances.

Il convient de mentionner enfin une mesure de détaxation qui ne trouve son origine que dans la pression exercée par de puissants groupements d'intérêts : ainsi, battant en brèche l'imposition établie en 1956 sur la propriété des automobiles, un décret n° 57-1266 du 13 décembre 1957 exempte de la taxe sur les automobiles (régime de la vignette) les véhicules appartenant aux voyageurs, représentants de commerce et placiers titulaires de la carte professionnelle d'identité.

13. La même pratique est conservée par le décret n° 57-1339 du 28 décembre 1957, pris en application de la loi du 13 décembre article unique, § 2. E., qui prolonge la détaxation des mêmes produits et services d'utilisation courante jusqu'au 30 juin 1958.

***

On ne saurait refuser à la politique fiscale de l'année 1957, le mérite reconnu à celle de l'année 1956, celui du courage.

Mais reconnaître cette qualité ne doit pas empêcher, à l'inverse, d'apercevoir les défauts extrêmement graves de cette politique.

Elle est entièrement dominée par les événements et les impératifs économiques ou financiers immédiats. Elle pare au plus pressé et s'efforce de boucher les trous. Elle est devenue une fiscalité de petits moyens. Son manque d'imagination est grave, pour l'avenir, ceci pour deux raisons. D'abord parce qu'on ne peut toujours résoudre les problèmes en se bornant à utiliser chaque année le tour de vis fiscal. La « fiscalité hélicoïdale » a des limites. On a créé, en 1957, des impôts temporaires mais on ne pourra que les reconduire et ils seront insuffisants.

Ensuite le manque d'imagination de la fiscalité actuelle est dangereux dans la mesure où elle est centrée sur des impôts qui frappent assez lourdement la production française et cela à un moment où le problème du marché commun va se poser. Sensible à des considérations politiques de caractère souvent sordide, la fiscalité se désintéresse des problèmes économiques et revêt souvent un aspect anti-économique favorisant les entreprises les moins utiles à l'intérêt général.

La fiscalité française est obnubilée par la recherche de la productivité immédiate et à tout prix. Or une politique fiscale ne se dissocie pas d'une politique nationale générale. La fiscalité doit être repensée et transformée au lieu d'être seulement rapiécée.

A cet égard la fiscalité de 1957 est inquiétante. On pouvait en 1956 louer le courage après les abandons de certains gouvernements de la première législature. Mais en 1957 le courage ne suffit plus. Il suffira moins encore en 1958. Il faut imagination et vision d'ensemble. Cela suppose un gouvernement.

C.-A. COLLIARD

LE BUDGET, LA TRÉSORERIE, LA DETTE PUBLIQUE

SOMMAIRE. — I. **Le budget** : *caractéristiques. Dépenses. Recettes.*
II. **La Trésorerie** : *charges et ressources.*
III. **La Dette Publique** : *intérieure et extérieure.*

En dépit d'une certaine volonté gouvernementale d'opérer un redressement de la situation des finances publiques, le budget de 1957 n'a pas été d'exécution facile. Certes, la loi du 26 juin 1957, portant assainissement économique et financier, a permis de dégager de nouvelles ressources fiscales et de comprimer certaines dépenses en capital, mais elle n'a pu freiner la croissance des dépenses de fonctionnement et des dépenses militaires. D'autre part, la réforme monétaire du 10 août a sensiblement affecté les comptes spéciaux du Trésor. Il en est résulté que l' « impasse » de trésorerie qui avait atteint 1.004 milliards en 1956 a été portée à *1041 en 1957*. Pour faire face à cette impasse, le Trésor a été considérablement gêné par l'inflation et par le déficit accentué de la balance des paiements. La conjonction de ces deux phénomènes a réduit les possibilités pour le Trésor de faire appel à l'épargne ; il en est résulté que le Trésor, pour faire face à ses échéances, a eu recours à un concours considérable de la Banque de France. La création de monnaie pour le compte du Trésor a atteint 599 milliards, ce qui représente 83 % de l'expansion de la masse monétaire constatée au cours de 1957 et 58 % du montant de l'impasse. La dette intérieure a augmenté de 627 milliards dont 452 au seul titre des engagements envers la Banque de France. La dette extérieure, affectée par l'opération monétaire du 10 août, a augmenté de 43 milliards de francs et ceci en dépit d'un remboursement de 80 millions de dollars, de 14 millions de livres sterling et de 14 millions de francs suisses.

I. — LE BUDGET

A. — Les caractéristiques du budget de 1957

a) *Sur le plan législatif,* par suite de la mise en application du « décret organique » du 19 juin 1956 (1), le budget de 1957 se caractérise par la simplicité et la clarté de sa présentation initiale. Toutefois, en raison de nombreux textes publiés en cours d'année, la présentation définitive est beaucoup plus complexe. Les textes modificatifs (lois, décrets d'ouverture et d'annulation, décrets d'avances, de blocage, arrêtés d'ouverture) qui ont altéré la loi de finances (loi du 28 décembre 1956) et les décrets de répartition (décrets du 1er janvier 1957) atteignent le chiffre non négligeable de 27 (2). Il n'en subsiste pas moins que le budget de 1957, comparé aux précédents, notamment à celui de 1956, se présente, du point de vue législatif, avantageusement.

1° Il a été voté avant le début de l'exercice, ce qui ne s'était pas produit depuis 1938.

2° Il a fait l'objet d'une loi de finances explicite, ce qui ne fut pas le cas en 1956.

3° Il n'a pas été très sensiblement modifié dans le montant de ses crédits définitifs par rapport aux prévisions de la loi de finances, et ceci malgré la multiplicité des textes modificatifs. En effet, ces derniers, s'ils ont procuré des crédits nouveaux, ont été fortement influencés par la volonté gouvernementale de freiner l'expansion des crédits. Alors qu'en 1956, les textes modificatifs représentaient une augmentation de 462 milliards de crédits par rapport à la loi « tenant lieu » de loi de finances, soit 12 % en plus (4.221 contre 3.759), en 1957, les textes modificatifs ne représentent une augmentation de crédits que de 156 milliards, soit 3,5 % en plus (4.621 contre 4.465 prévus dans la loi de finances). Encore convient-il de noter que cette augmentation de la masse des crédits au cours de l'exercice 1957 est due exclusivement aux dépenses civiles ordinaires alors que les crédits d'investissements fléchissaient et que les crédits militaires se maintenaient. On peut s'en rendre compte d'après le tableau ci-après :

(1) Cf. *Statistiques et Etudes Financières*, déc. 1956, p. 1237 à 1256.
(2) Cf. *Statistiques et Etudes Financières*, janv. 1958, p. 13 à 16.

	Loi de finances 1957	Autorisations définitives 1957	Différence	
			Milliards	%
Dépenses civiles ordinaires	2.408	2.602	+ 194	+8,1
Dépenses civiles en capital	695	655	— 40	—9,4
Dépenses militaires	1.362	1.364	+ 2	+0,1
Total	4.465	4.621	+ 156	+3,5

Ainsi, l'ensemble des textes postérieurs à la loi de finances a eu pour résultat d'augmenter les crédits affectés aux dépenses civiles ordinaires de 194 milliards, lesquels se décomposent comme suit : Dette publique : 31 ; Rémunérations du personnel et dépenses de fonctionnement des services : 24 ; Subventions économiques et sociales : 139. Par contre, ces textes ont réduit les crédits affectés aux dépenses civiles en capital de 40 milliards, dont 30 au titre des investissements et 10 au titre des dommages de guerre.

b) *La politique économique et sociale* pratiquée au cours de l'année 1957 explique cette évolution des crédits. Dans le projet de budget de 1957, et c'est là une autre innovation par rapport aux budgets précédents, le rapport financier est précédé d'un rapport économique conformément au « décret organique » du 19 juin 1956. Dans ce rapport économique, le Gouvernement s'assignait un triple objectif : « poursuivre l'expansion économique, maintenir le niveau des prix et amorcer le redressement des échanges extérieurs » (3). Dans ce document, l'accent était mis sur la nécessité « de ne pas voir se prolonger la détérioration de nos échanges extérieurs », ce qui supposait que l'accroissement de la production devait « être supérieur au progrès souhaité de la consommation et de l'investissement ». Ces objectifs n'ont pas été atteints (4). L'expansion économique s'est poursuivie, mais elle a été accompagnée d'un déséquilibre accentué de la balance des paiements et de nouvelles pressions inflationnistes. L'expansion de la production n'a pu faire face à l'augmentation de la demande intérieure (consommation privée, consommation publique, investissements) et en conséquence n'a pu, ni permettre de rétablir l'équilibre de la balance des paiements, ni contenir les tensions inflationnistes.

(3) Cf. *Statistiques et Etudes financières*, nov. 1956, p. 1154.
(4) Cf. *Statistiques et Etudes financières*, déc. 1957, p. 1304 à 1322.

Face à ce développement de conjoncture, le gouvernement s'est efforcé de contenir la demande et de stabiliser les prix (décret de blocage des crédits du 21 mai 1957 et loi du 26 juin 1957 portant assainissement économique et financier). Le blocage de 250 milliards de crédits n'a pas empêché que les crédits définitifs sont supérieurs de 156 milliards aux crédits prévus dans la loi de finances. Si le gouvernement a pu peser sur les crédits d'investissements et stabiliser ceux des dépenses militaires, par contre il n'a pas pu contenir les crédits destinés à couvrir les *dépenses civiles ordinaires*. Ces dernières ont été affectées par les engagements des précédents gouvernements (charges de la dette publique et plan de réévaluation progressive des traitements), par les augmentations de prix (dépenses de fonctionnement des services) et par la volonté d'agir sur la conjoncture par les subventions économiques et sociales (subventions en faveur de l'exportation, de la défense des prix, des transports, de l'agriculture, du charbon...). Pour réduire l'impasse « budgétaire », laquelle était prévue comme devant atteindre 1.050 milliards d'après la loi de finances, le gouvernement s'est efforcé de compléter la politique de blocage des crédits par un nouvel effort fiscal (loi du 26 juin 1957), lequel par ailleurs était destiné à réduire de 150 milliards la demande intérieure privée. Les efforts pour contenir l'expansion des crédits et pour dégager de nouvelles ressources fiscales n'ont pas été complètement inefficaces, puisque l'impasse « budgétaire » a pu être ramenée en cours d'exercice de 1.050 milliards à 957, soit une réduction de 93 milliards (5).

B. — Les dépenses

Le tableau I ci-après donne la répartition des dépenses budgétaires par grandes masses, en comparant les autorisations définitives de 1956 aux prévisions de la loi de finances de 1957 et aux autorisations définitives de 1957. De 1956 à 1957, les charges budgétaires ont augmenté de 400 milliards (4.621-4.221), soit de 9,5 % ; cette augmentation est due à titre principal aux dépenses civiles ordinaires et aussi aux dépenses militaires. Quant aux dépenses en capital, elles sont restées à peu près identiques d'un exercice à l'autre. Le tableau ci-après donne la décomposition des 400 milliards d'augmentation des autorisations définitives de crédits budgétaires (cf. colonnes 3 et 4).

(5) Cf. *Statistiques et Etudes financières*, janv. 1958, p. 6 et 12.

	Autorisations définitives 1956	Autorisations définitives 1957	Différence	
			Milliards	%
Dépenses civiles ordinaires	2.318	2.602	+ 284	+12,3
Dépenses civiles en capital	648	655	+ 7	+1,1
Dépenses militaires	1.255	1.364	+ 109	+8,7
Total	4.221	4.621	+ 400	+9,5

Toutefois, ce tableau ne tient pas compte des dépenses sur ressources affectées, celles du titre VIII (cf. *infra,* tableau VII), de même qu'il ne prend pas en considération les dépenses du Fonds de Développement économique et social financées par le Trésor (cf. Tableau V ci-après). L'ensemble des dépenses dites « civiles en capital » qui figurent dans le tableau I ne concerne que les titres budgétaires V, VI A, VI B et VII. Si on réintègre le titre VIII et les dépenses à la charge du Trésor, on obtient le tableau suivant :

Rubriques	1956	1957	Différence	
			Milliards	%
I. *Dépenses civiles ordinaires* (cf. Tableau II) (Titres I à IV).....	2.318	2.602	+ 284	+12,3
II. *Fonds publics employés à des investissements,* des prêts et subventions (Titres V, VI, VII, VIII, budgets annexes, charges du Trésor, comptes spéciaux) (cf. Tableau III)	1.079	1.163	+ 84	+ 7,8
III. *Dépenses militaires* (cf. Tableau VIII)	1.255	1.364	+ 109	+ 8,7
Total	4.652	5.137	+ 477	+10,3

(N. B.) Il s'agit des autorisations définitives (crédits de paiement).

Ainsi qu'il apparaît, les dépenses budgétaires (budgétisées ou à charge du Trésor transitant par le Fonds de Développement) ont augmenté, par rapport à 1956, de 477 milliards, soit de 10 % environ. Cette augmentation de 477 milliards se répartit comme suit : dépenses civiles ordinaires : 284 milliards, soit 59,5 % ; dépenses d'investissements, de prêts et de subventions : 84 milliards, soit 17,6 % ; dépenses militaires : 109 milliards, soit 22,9 %.

a) *Dépenses civiles ordinaires*

Ainsi que le fait apparaître le tableau II ci-après les dépenses civiles ordinaires ont augmenté d'un exercice à l'autre de 284 milliards, soit de 12 % contre 408 de 1955 à 1956 (21 %). La répartition de l'accroissement est la suivante :

Dette publique et pouvoirs publics	+ 86	+26 %
Personnel	+ 99	+12 %
Matériel et divers fonctionnement	— 3	— 2 %
Interventions : économiques	+ 19	+ 5 %
sociales	+ 55	+11 %
diverses	+ 28	+36 %
Total	+284	+12 %

1° L'augmentation des dépenses du titre I est due essentiellement aux charges de la dette publique (+ 49 milliards) dont l'expansion reflète celle de l'endettement de l'Etat (augmentation de 37 % pour la dette perpétuelle et amortissable — contre 17 % de 1955 à 1956 — et de 11 % pour la dette flottante — contre 25 % de 1955 à 1956). La dette extérieure a continué son fléchissement annuel de 1 milliard.

TABLEAU I

Dépenses budgétaires

Rubriques	1956		1957			
	Autorisations définitives (1)		Loi de finances (1)		Autorisatio définitives	
	Milliards	%	Milliards	%	Milliards	%
Dépenses civiles :						
Dépenses ordinaires	2.318	55	2.408	54	2.602	
Dépenses en capital :						
Titre V : Investissements exécutés par l'Etat	65	1,5	89	2	92	
Titre VI A : Investissements exécutés avec le concours de l'Etat. Subventions et participations	206	5	257	6	246	
Titre VI B : Investissements exécutés avec le concours de l'Etat. Prêts et avances	141	3	118	3	96	
Titre VII : Réparation des dommages de guerre	236	5,5	231	5	221	
TOTAL DES DÉPENSES EN CAPITAL	648	15	695	16	655	
TOTAL DES DÉPENSES CIVILES	2.966	70	3.103	70	3.257	
Dépenses militaires	1.255	30	1.362	30	1.364	
Total des dépenses budgétaires	4.221	100	4.465	100	4.621	

(1) *Sources* : Statistiques et Etudes financières, janv. 1958, p. 6. Direction du Budget.
(2) *Sources* : Statistiques et Etudes financières, janv. 1958, p. 6 et 11.

TABLEAU II

Dépenses civiles ordinaires (titres I à IV)

(milliards)

Titres et parties	1956 (1) Autorisations définitives	1957 (2) Autorisations définitives
TITRE I. — *Dette publique et dépenses en atténuation de recettes* :		
1re *partie* : Dette intérieure, dette perpétuelle et amortissable	95,2	130,2
2e *partie* : Dette intérieure, dette flottante	125,6	139,7
3e *partie* : Dette extérieure	21,8	20,8
4e *partie* : Garanties	1,2	26,7
5e *partie* : Dépenses en atténuation de recettes	78,4	90,3
TOTAL POUR LE TITRE I	322,2	407,7
TITRE II. — *Pouvoirs publics*	9,9	10,5
TITRE III. — *Moyens des services* :		
1re *partie* : Personnel, rémunérations d'activité	504,5	585,3
2e *partie* : Personnel, pensions et allocations	222,3	240,0
3e *partie* : Personnel en activité et en retraite et charges sociales	114,7	115,3
4e *partie* : Matériel et fonctionnement des services	63,7	65,4
5e *partie* : Travaux d'entretien	35,1	33,3
6e *partie* : Subventions de fonctionnement	60,3	65,5
7e *partie* : Dépenses diverses	22,4	14,7
TOTAL POUR LE TITRE III	1.023,0	1.119,5
TITRE IV. — *Interventions publiques* :		
1re *partie* : Interventions politiques et administratives	32,2	52,7
2e *partie* : Action internationale	11,1	15,3
3e *partie* : Action éducative et culturelle	34,5	37,3
4e *partie* : Action économique. Encouragements et interventions	209,6	240,5
5e *partie* : Action économique. Subventions aux entreprises d'intérêt national	178,9	167,3
6e *partie* : Action sociale. Assistance et solidarité	448,9	498,1 (3)
7e *partie* : Action sociale. Prévoyance	47,3	52,8
TOTAL POUR LE TITRE IV	962,5	1.064,0
TOTAL DES DÉPENSES CIVILES ORDINAIRES	2.317,6	2.601,7
Répartition en pourcentage du total	%	%
Titre I	13,9	15,7
Titre II	0,4	0,4
Titre III	44,2	43,0
Titre IV	41,5	40,9

(1) *Sources* : Direction du Budget.
(2) *Sources* : *Statistiques et Etudes financières*, janv. 1958, p. 22-23.
(3) Dont 140 au titre du Fonds de Solidarité nationale contre 105 en 1956.

2° Les dépenses de personnel ont augmenté de 99 milliards, soit de 12 %, pourcentage identique à celui de la période 1955-

1956 ; par contre, les dépenses de fonctionnement ont fléchi de 2 % (de 1955 à 1956, elles avaient augmenté de 19 %). Ainsi, les économies budgétaires de gestion des services ont porté exclusivement sur leur équipement.

3° Les dépenses du titre IV (1.064 milliards en 1957 contre 962,5 en 1956 et 752 en 1955) traduisent le coût des interventions de l'Etat dans le domaine économique et social. Elles ont été freinées par le décret du 21 mai 1957 et progressent moins de 1956 à 1957 que de 1955 à 1956 (+ 11 % de 1956 à 1957 contre + 28 % de 1955 à 1956). Toutefois, la loi de finances leur avait fixé un montant de 925 milliards, soit une réduction de 37,5 milliards par rapport aux autorisations définitives de 1956. Cette réduction n'a pas pu être réalisée et elle a fait place à une augmentation de 102 milliards :

— dont 20 au titre des interventions politiques et administratives (application de la loi-cadre dans les T. O. M. ; installation de la mission culturelle au Maroc...) ;

— dont 31 au titre des encouragements et interventions (aide à l'exportation, aide à l'agriculture, primes à la construction, stabilisation des prix...) ;

— dont 39 au titre de l'action sociale. Sur cette augmentation, le Fonds de Solidarité nationale représente 35 milliards (140 milliards de crédits en 1957 contre 105 en 1956).

Il y a lieu toutefois de noter que les crédits de subventions aux entreprises d'intérêt national (S. N. C. F., R. A. T. P., aviation civile, marine marchande, voies navigables) ont fléchi d'une année à l'autre de 11,6 milliards, mais ils sont encore supérieurs au niveau atteint en 1955. Rappel de leur évolution : 1955 : 158,1 milliards ; 1956 : 178,9 ; 1957 : 167,3.

b) *Dépenses d'investissements, prêts, subventions et participations*

La notion de dépenses civiles en capital couramment employée est pleine d'imprécisions, car elle couvre diverses dépenses qui sont loin d'avoir les mêmes caractéristiques. Certaines ont un véritable caractère de subventions ou d'aides (avances aux associations syndicales ; aides aux Français rapatriés du Maroc ou de Tunisie...) ; d'autres consistent en prêts remboursables d'équi-

pement (prêts aux entreprises nationales...) ; d'autres consistent en participations directes dans des affaires (participation à l'augmentation de capital de la Société française des Pétroles...) ; enfin, certaines sont des dons d'équipement (plan de développement de l'énergie atomique...). Il n'existe pas à proprement parler de document statistique donnant la nature *comptable, juridique et économique* de l'ensemble des crédits qui figurent sous les titres V, VI A, VI B, VII, VIII, sans compter les dépenses à charge du Trésor qui couvrent les opérations du Fonds de Développement économique et social (F. D. E. S.).

TABLEAU III

Ventilation de fonds publics consacrés à des investissements, prêts, subventions et participations

(Titres V, VI A, VI B, charges propres du Trésor, H. L. M. Titre VII, Titre VIII et budgets annexes, comptes spéciaux).

(Milliards)

Rubriques	1956		1957	
	C. P.	Dépenses	C. P.	Dépenses (évaluations)
1. Agriculture	141,4	130,3	134,2	151,1
2. Energie et mines	171,3	176,8	170,2	169,5
3. Transports et P. T. T.	144,3	157,2	149,2	142,5
4. Industrie, commerce et tourisme	70,9	69,2	56,0	59,0
5. Logement et urbanisme	210,0	213,7	283,4	286,2
6. Equipement social et culturel	84,8	84,0	108,6	132,4
7. Equipement administratif et divers	25,2	24,6	24,2	26,3
Total Métropole	847,9	855,8	925,8	965,7
8. Dépenses et investissements hors Métropole	201,0	162,3	206,8	224,6
Total	1.048,9	1.018,1	1.132,6	1.190,3
9. Divers (titres V, VI A, VI B, VII) et ajustements	30,3	44,9	30,7	41,4
TOTAL GLOBAL	1.079,2	1.063,0	1.163,3	1.231,7

C. P. : Crédits de paiements.
Sources : Troisième rapport du Conseil de Direction du Fonds de Développement économique et social. Projet de loi de finances 1958. Annexe III, n° 107, p. 30 à 33.

Si on veut avoir une idée de l'ensemble des dépenses de l'Etat, on est obligé de rassembler dans un tableau de synthèse (6)

(6) *Note* : Ce tableau existe dans le troisième rapport du Conseil de Direction du Fonds de Développement Economique et Social, mais il est intitulé, abusivement

toutes celles des dépenses qui ne sont comprises ni dans les titres I à IV, ni sous la dénomination de dépenses militaires. Le tableau III ci-dessus donne la masse des dépenses budgétaires qui ne sont pas comprises ni dans le tableau II (dépenses civiles ordinaires), ni dans le tableau VIII (dépenses militaires). Ainsi qu'on le constate, les dépenses d'investissements, de prêts, de subventions et participations augmentent très légèrement de 1956 à 1957 (84 milliards pour les crédits de paiement, soit 7,8 % ; 169 milliards pour les dépenses, soit 15,8 %). Les secteurs qui ont le plus bénéficié de l'augmentation des dépenses sont ceux de l'agriculture (+ 21) ; du logement et urbanisme (+ 73) ; de l'équipement social et culturel (+ 48) et aussi l'Outre-Mer (+ 62). Par contre, les secteurs énergie et mines, transports, industrie, commerce et tourisme ont vu leurs dépenses fléchir (— 8 pour l'énergie et les mines ; — 15 pour les transports ; — 10 pour l'industrie, commerce et tourisme). La politique de blocage des crédits a donc plus spécialement porté sur les investissements productifs proprement dits.

Faute de pouvoir établir un tableau détaillé donnant la nature économique proprement dite des dépenses qui figurent dans le tableau III, il est fourni ci-après une décomposition par catégories budgétaires (cf. tableaux IV, V, VI et VII), chacune de ces catégories donnant lieu à des commentaires particuliers.

1. Dépenses effectuées sur les titres budgétaires V, VI A et VI B (cf. tableau IV)

Ces dépenses se subdivisent elles-mêmes en deux catégories : *les titres V et VI A* comprennent des dépenses de subventions et de participations non sujettes à remboursement ; *le titre VI B* ne comprend que des concours accordés par l'Etat sous forme de prêts et avances remboursables, lesquels d'ailleurs financent une partie des opérations du Fonds de Développement économique et social (7).

à notre avis, « *Ventilation économique des fonds publics consacrés en* 1957 *à des investissements* ». Cf. Projet de loi de finances, 1958, nº 6107, p. 30 à 33.

(7) *Note* : Les ressources du F. D. E. S. comprennent actuellement 4 éléments : les crédits budgétaires du Titre VI B., les prêts à charge propre du Trésor, les prêts H. L. M. et une fraction des produits de la vente des certificats pétroliers.

a) *Les crédits des titres V et VI A* ont fortement augmenté de 1956 à 1957 (+ 68 milliards, soit + 25 %) ; quant aux dépenses, leur progression est encore plus forte (+ 107,5 milliards, soit + 37 %). Cette augmentation traduit l'effort qui a été fait du point de vue budgétaire pour la construction d'établissements scolaires, les recherches de pétrole, le plan de développement de l'énergie atomique, le remembrement et l'habitat rural, l'équipement administratif et l'amélioration du réseau de transports et communications.

TABLEAU IV

Dépenses effectuées sur les titres V, VIA et VIB du budget.

(Milliards)

Titres et rubriques	1956 Autorisations définitives (1)	1957 Autorisations définitives (2)
TITRES BUDGÉTAIRES V ET VIA : *Investissements effectués par l'Etat ou avec son concours sous forme de subventions et participations.*		
1. Agriculture	22,1	21,5
2. Energie et mines	31,7	45,2
3. Transports et communications	39,9	56,8
4. Entreprises industrielles et commerciales	5,0	7,7
5. Logement et urbanisme	5,2	7,2
6. Equipement culturel et social	81,1	101,9
7. Equipements administratifs et divers	7,9	12,0
8. Investissements hors métropole	77,5 (3)	86,0 (4)
Total pour les Titres V et VIA	270,4	338,3
TITRE BUDGÉTAIRE VIB : *Investissements effectués avec le concours de l'Etat sous forme de prêts et avances :*		
1. Agriculture	35,8	14,0
2. Investissements hors métropole	105,6 (5)	81,9 (6)
Total pour le titre VIB	141,4	95,9
Total général	411,8	434,2

Sources (1) Ministère des Finances. Direction du budget.
(2) Statistiques et Etudes financières, janv. 1958, p. 26-27.

Notes
(3) Dont Algérie : 16,1 ; Maroc : 0,4 ; D. O. M. : 7,3 ; T. O. M. : 50,8 ; Etats associés : 2,9.
(4) Dont Algérie : 19 ; T. O. M. : 63 ; Etats associés : 2,8.
(5) Dont Algérie : 41 ; Tunisie : 16,5 ; Maroc : 26,8.
(6) Dont Algérie : 32,8 ; Tunisie : 10,8 ; Maroc : 22,5.

Si on essaie d'effectuer la décomposition des 338 milliards de crédits affectés en 1957 aux titres V et VI A du budget, on peut distinguer 3 masses :

La première, de l'ordre de 18 milliards, concerne des prises de participation dont 15,3 à la Compagnie française des Pétroles et 2 à la Société financière internationale.

La deuxième, de l'ordre de 80 milliards, concerne les investissements à rentabilité économique certaine et immédiate dont : 37 pour l'énergie atomique, 19 pour de l'équipement hydraulique, énergétique et industriel en Algérie, 4,7 pour la recherche scientifique, 5,7 pour des primes d'équipement industriel dans la métropole, 3,2 pour la recherche du pétrole...

La troisième, de l'ordre de 240 milliards, concerne des investissements ou dépenses de subventions dont la rentabilité économique peut donner lieu à controverses lorsque le financement n'est pas assuré par l'impôt : habitat rural, remembrement, adduction d'eau, voirie, tout à l'égout, établissements scolaires et universitaires, monuments historiques, musées, équipement de centres hospitaliers, équipement sportif, aménagement d'ambassades, bâtiments administratifs... De toutes ces rubriques, la plus importante est de loin celle des établissements scolaires et universitaires (84 milliards de crédits de paiement en 1957 contre 68 en 1956).

b) *Les crédits du titre VI B,* lesquels permettent des *prêts* et *avances* d'équipement par l'intermédiaire du F. D. E. S., ont sensiblement fléchi par rapport à 1956 (— 45 milliards, soit de 33 %). Ces crédits concernent plus spécialement les investissements outre-mer. Sur 82 milliards de crédits prévus en 1957 pour l'Outre-Mer, 66, soit 80 %, concernent l'Afrique du Nord (cf. note 6 sur tableau IV). L'agriculture a bénéficié en 1957 de prêts beaucoup plus faibles qu'en 1956 (14 milliards de crédits en 1957 contre 36 en 1956). Ces prêts complètent les subventions du titre VI A et concernent l'aménagement des grandes régions agricoles et l'équipement rural (électrification, adduction d'eau, abattoirs...).

2. Charges propres du Trésor du Fonds de Développement Economique et social (F. D. E. S.) et prêts aux Habitations a Loyer Modéré (H. L. M.) (cf. tableau V).

Les opérations du F. D. E. S. à la charge du Trésor et les prêts H. L. M. entraînent la mobilisation d'un montant de crédits net-

tement supérieur à celui du titre VI B du budget. Les prêts et avances qui relèvent du titre VI B atteignent en crédits 96 milliards. Ceux qui figurent dans le tableau V se montent à 322, soit 3,3 fois plus. Au total, le F. D. E. S. a disposé en 1957 de 418 milliards de crédits contre 448 en 1956, ceci en dépit d'une augmentation de 38 milliards (145 en 1957 contre 107 en 1956) des crédits H. L. M.

TABLEAU V

Charges du Trésor pour le Fonds de Développement et H. L. M.
(Milliards)

Rubriques	1956		1957	
	C. P.	Dépenses	C. P.	Dépenses (évaluations)
1. *H. L. M.*				
(1) Métropole	102	94,8	140	138,7
(2) Hors métropole	5	5	5	5
Total H. L. M.	107	99,8	145	143,7
2. *Charges propres du Trésor :*				
(1) Agriculture	13	39,8	23,5	51,4
(2) Energie et Mines	140	133,9	115,4	124,9
(3) Transports	13,7	17,7	6,8	8,9
(4) Industrie, Commerce, Tourisme	20,8	29,2	17	17,7
(5) Equipement administratif et divers	1,9	0	1,3	0
Total Métropole	189,4	220,6	164,0	202,9
(6) Charges d'investissements hors métropole	10,1	64,3	13,5	101,7
Total charges propres du Trésor	199,5	284,9	177,5	304,6
TOTAL H. L. M. + CHARGES DU TRÉSOR	306,5	384,7	322,5	448,3

C. P. : Crédits de paiement.
Sources : Troisième rapport du Conseil de Direction du Fonds de Développement économique et social. Projet loi de finances, 1958. Annexe III, n° 6107, p. 30 à 33.

a) *Les crédits aux H. L. M.* ont en effet été affectés par la loi du 7 août 1957, laquelle a fixé à 760 milliards le volume du programme inconditionnel de prêts H. L. M. pour la période 1957-1961. Les autorisations de prêts pour 1957 qui avaient été prévues comme devant atteindre 132 milliards en 1957 ont été portées à 145, dont 5 pour l'Algérie. Les dépenses effectives au titre des prêts H. L. M. qui n'avaient pas atteint 100 milliards en 1956

ont dépassé en 1957 140 milliards. Ces chiffres traduisent l'augmentation de l'effort financier qui a été consenti en 1957 dans le domaine des H. L. M.

b) *Par contre, les charges propres du Trésor pour le financement des prêts du F. D. E. S.*, ont nettement fléchi en termes de crédits (177,5 milliards en 1957 contre 199,5 en 1956) et de dépenses. Les prêts à charge du Trésor qui ne sont couverts ni par le titre VI B, ni par les prêts H. L. M. ont concerné plus spécialement : *le secteur énergie et mines* (chiffres des dépenses 1957 : Energie atomique : 4,5 ; G. de F. — Lacq — : 21 ; C. N. R. : 3 ; E. D. F. : 77 ; Charbonnages : 17), *l'agriculture* (prêts aux victimes de calamités agricoles, prêts pour l'habitat rural), *les transports* (aéroport de Paris, Air France, marine marchande, ports), les *entreprises sidérurgiques,* la *reconversion d'entreprises,* la *productivité* — 4,5 milliards —, le *tourisme.* D'autre part, pour l'Outre-Mer 13,5 milliards de crédits ont été accordés dont 4,5 pour l'Algérie ; 7,2 pour les T. O. M., et 1,8 pour les D. O. M. Pour les T. O. M. et les D. O. M. ces crédits ont été affectés à la Caisse centrale de la France d'Outre-Mer (C. C. O.-M.).

3. Dommages de guerre : titre VII du budget (cf. tableau VI)

L'avancement des opérations de reconstruction avait permis de limiter, dans la loi de finances, le volume des autorisations de programme de la C. A. R. E. C. à 176,8 milliards (au lieu de 224,2 en 1956). Compte tenu des économies intervenues en cours d'année, le chiffre de 176,8 a été ramené à 145,9. Ainsi, en 1957, les autorisations de programme ont été réduites de 78 milliards (224,2-145,9) par rapport à 1956. Les crédits de paiement l'ont été de 13,5 et les dépenses de 22. Ces réductions ont pesé sur le rythme d'avancement des règlements au titre de la reconstruction. Parmi les dépenses de reconstruction intervenues en 1957, les principales ont été les suivantes : indemnités de reconstruction d'immeubles (70,4 milliards), travaux de voirie (16,2), mobilier familial (32). La reconstitution de la flotte et de la S. N. C. F. s'est poursuivie, mais à un rythme plus lent qu'en 1956 (7 milliards de dépenses de reconstruction pour la S. N. C. F. en 1957 contre 9,3 en 1956). La mobilisation et le remboursement de titres de dommages de guerre à 3, 6 et 9 ans représentent 60 mil-

Tableau VI

Dommages de guerre (titre VII)

(Milliards)

Rubriques	1956			1957		
	A. P.	C. P.	Dépenses	A. P.	C. P.	Dépenses (évaluat.)
…sse autonome de la reconstruc-…tion						
…Agriculture	5,2	11	19,5	3,2	11,3	11
Energie	—	—	1,3	—	—	—
Transports	—	—	2,1	—	—	—
…Entreprises industrielles et …commerciales	24,4	20,6	13,8	14,3	14,3	14,0
…Logement et urbanisme ...	143,8	88,0	97,8	89,9	89,7	97,0
…ont immeubles d'habitation)	(109,6)	(68,1)	(60,8)	(73,1)	(66,2)	(70,4)
Equipement administratif ..	22,1	15,4	15,5	15,4	11,1	11,1
Investissements hors Métro-…pole	1,3	1,3	0,4	0,3	0,3	0,3
…Mobilier usage familial	25,0	25,0	25,0	20,0	20,0	20,0
Indemnités diverses et cons-…tructions provisoires........	2,4	2,0	2,8	2,8	3,1	2,8
Total CAREC	224,2	163,3	1728,2	145,9	149,8	156,2
…onstitution SNCF et flotte ..	—	14,1	13,0	—	10,5	11,6
(dont SNCF)		(9,3)	(9,3)		(8,7)	(7,0)
…mboursement de titres	89,5	58,3	58,3	102	60,0	60,0
Total général	313,7	235,7	249,5	247,9	220,3	227,8

…*urces* : 3e rapport du Conseil de Direction du Fonds de Développement économique et social, …8. Annexe III au projet de loi de finances, nº 6107, p. 30 à 33 ; p. 55 à 62 ; p. 80 à 82 pour …REC.

liards en 1957 contre 58 en 1956. Il y a donc stabilisation pour ce poste, lequel d'ailleurs s'est fortement accru depuis 1952, ainsi que l'on peut en juger d'après ce tableau :

Remboursement de titres mobilisables						
Années	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Montant en milliards.......	16	23	33	48,8	58,3	60

4. Dépenses sur ressources affectées (cf. tableau VII)

Centralisées depuis 1954 dans le titre VIII du budget, les dépenses sur ressources affectées continuent leur progression (141 milliards d'autorisations de dépenses en 1957 contre 130 en

1956) Elles concernent à titre principal l'agriculture (pour plus de la moitié), le Fonds de soutien des hydrocarbures et le Fonds routier. Le Fonds de soutien des hydrocarbures qui finance une partie des dépenses du Bureau de Recherche de pétrole a bénéficié en 1957, de 23 milliards d'autorisations de dépenses, dont 17,6 pour l'Outre-Mer. Le Fonds d'Investissement routier, alimenté par des taxes sur l'essence dont le produit assure une partie de l'entretien, de l'amélioration et de l'extension des routes a bénéficié, en 1957, de 37 milliards d'autorisations de dépenses, contre 45 en 1956, soit près de 20 % en moins. Par contre, les autorisations de dépenses applicables à la détaxe de 15 % du prix des matières agricoles augmentent de près de 50 % (28 milliards en 1957 contre 19 en 1956). Ce poste a fortement augmenté depuis 1954 (dépenses effectives 1954 : 8 milliards ; 1955 : 14,9 ; 1956 : 25,2 ; 1957 : 30). Le montant des dépenses totales sur ressources affectées a atteint, en 1957, 142 milliards contre 133 en 1956. Quant aux ressources, elles se montent à 141 milliards contre 137 en 1956 (8).

TABLEAU VII

Dépenses sur ressources affectées (Titre VIII)

(Milliards)

Rubriques	1956 Autorisations définitives (1)	1957 Autorisations définitives (2)
Fonds d'assainissement du marché de la viande	10,5	3,6
Fonds d'assainissement de la viticulture	12,1	12,6
Fonds d'assainissement du marché du lait	4,3	13,2 (3)
Baisse du prix des matériels agricoles	19,0	28,0
Assurance vieillesse agricole	15,0	18,7
Total agriculture	60,9	76,1
Education nationale, théâtres privés de Paris	0,03	0,03
Affaires économiques, production textile	4,6	4,9
Industrie et commerce. Soutien des hydrocarbures	18,9	23,0
Intérieur et travaux publics : fonds routier	45,2	37,4
TOTAL GÉNÉRAL	129,6	141,4

(1) Sources : Direction du budget.
(2) Sources : *Statistiques et Etudes financières*, janv. 1958, p. 29.
(3) Dont 6,2 pour le Fonds de prophylaxie des animaux et 7,0 pour le Fonds laitier proprement dit.

(8) *Note* : Les dépenses et les ressources budgétaires ne doivent pas être confondues ni avec les crédits (autorisations de dépenses) ni avec les opérations du Trésor. Les crédits ne concernent que le budget de l'exercice considéré et constituent des

5. Remarque relative aux dépenses en capital, aux prêts, subventions, participations et dons d'équipement

Les dépenses qui figurent sous le tableau III comprennent à concurrence de 44 % des prêts et avances remboursables (titre VI B, charges du Trésor et H. L. M.). Ces prêts et avances donnent lieu à remboursements (131 milliards en 1956, contre 82 en 1957), mais il arrive que l'Etat, à qui on reproche parfois de ne pas être un excellent débiteur, se trouve être un remarquable créancier dans la mesure où il transforme partie de ses prêts et avances en dotation, en supprimant l'obligation de remboursement du capital. Ainsi, l'arrêté interministériel du 3 avril 1957 (cf. *J. O.* du 10 avril 1957) a octroyé une dotation en capital de 650 milliards de francs, dont 265 pour les charbonnages, 315 pour l'E. D. F. et 70 pour le Gaz de France. Cette dotation qui supprime l'obligation de rembourser les prêts à concurrence de ces montants a toutefois été assortie de l'obligation pour ces entreprises nationales de verser un taux d'intérêt (1 % l'an pour les charbonnages et le Gaz de France, 3 % pour l'E. D. F.). Même compte tenu du maintien de la clause de paiement d'un taux d'intérêt, l'annulation de l'obligation de remboursement du capital entraîne une réduction de la créance de l'Etat. Il en résulte qu'une partie plus ou moins importante de cette créance est annulée et que la distinction entre prêts et dons est dans une certaine mesure théorique. Il s'en suit en conséquence que l'approche « comptable » du problème de l'impasse est très délicate et obligatoirement sujette à réserves quant à sa signification exacte (cf. ci-après II : la Trésorerie ; C : l'Impasse).

c) *Dépenses militaires*
(cf. tableau VIII)

Les crédits affectés aux dépenses militaires ont augmenté de 9 % de 1956 à 1957 (1.364 milliards en 1957 contre 1.255 en 1956). Cette augmentation, soit 109 milliards, est due à concur-

autorisations d'engagements de dépenses. Les dépenses et les ressources *budgétaires* concernent le budget de l'exercice considéré, y compris celles afférentes à la période complémentaire (laquelle est de deux mois depuis le 1er janvier 1956, décret du 14 novembre 1955). Les dépenses et les recettes *inscrites dans les comptes du Trésor* concernent l'année civile considérée (ce sont des chiffres de gestion pure. Cf. N. B. sous tableaux IX et X).

rence de 56 milliards pour les dépenses de fonctionnement groupées sous la rubrique défense nationale et à concurrence de 43 pour les dépenses d'équipement. La rubrique France Outre-Mer accuse une augmentation de 10 milliards dont 2 pour les dépenses de fonctionnement et 2 pour les dépenses d'équipement.

TABLEAU VIII

Dépenses militaires

(Milliards)

Rubriques	1956 Autorisations définitives (1)		1957 Autorisations définitives (2)	
	Fonctionnement	Equipement	Fonctionnement	Equipement
I. *Défense nationale* :				
Section commune	87,5	32,8	138,7	46,5
Section guerre	436,1	184,3	413,2	166,9
Section air	125,8	155,4	143,3	193,7
Section marine	96,4	83,9	106,5	91,9
Total défense nationale	745,8	456,4	801,7	499,0
II. *France d'Outre-Mer*	47,5	5,7	55,3	7,9
Total général	793,3	462,1	857,0	506,9
TOTAL PAR ANNÉE	1.255,4		1.363,9	

Sources : (1) Ministère des Finances, Direction du budget.
(2) *Statistiques et Etudes financières*, janv. 1958, p. 28.

Comme les crédits, les dépenses effectives (dépenses budgétaires de l'exercice) et les dépenses à charge du Trésor (dépenses de gestion) suivent la même évolution. Au cours des trois dernières années, cette évolution a été la suivante (chiffres en milliards) :

	1955	1956	1957
1. Crédits	1.032	1.255	1.364
2. Dépenses budgétaires	1.085	1.395	1.468
3. Dépenses à charge du Trésor	1.020	1.265	1.303

Les opérations militaires en Algérie expliquent dans une large mesure l'augmentation constatée des dépenses. En 1957, le « coût budgétaire différentiel » des opérations en Algérie a atteint

335 milliards, dont 332 au titre du transfert en Afrique du Nord d'environ 335.000 hommes supplémentaires et du coût plus élevé en période d'opérations, des soldats stationnés outre-Méditerranée ; et 3 au titre des pensions de veuves et d'invalides, sépultures, rapatriement des corps (somme figurant aux dépenses civiles annexes). Cette somme de 335 milliards représente 23 % des dépenses militaires, et par ailleurs 87 % de l'augmentation des dépenses militaires intervenue de 1955 à 1957 (1.468-1.085 = 383).

C. — Les recettes

Les résultats définitifs montrent que les recouvrements budgétaires ont excédé de 373 milliards les prévisions de la loi de finances, compte tenu des ressources affectées à diverses dépenses, et de 457 les résultats de 1956 (cf. tableau IX).

a) *Les produits fiscaux* ont augmenté d'une année à l'autre de 563 milliards (3.686 en 1957 contre 3.123 en 1956). Cette augmentation est due à titre principal à l'expansion économique (croissance de l'ordre de 11 % du produit national en 1957) et à titre subsidiaire aux majorations d'impôts intervenues en juin 1957 (loi du 26 juin portant assainissement économique et financier). L'augmentation la plus forte en pourcentage a été celle des droits d'enregistrement et des impôts indirects ainsi que l'on peut le constater dans le tableau ci-après (chiffres en milliards) :

	Résultats 1956	Résultats 1957	Variations	
			En milliards	En %
Contributions directes	1.148	1.353	+205	+18 %
Enregistrement et impôts indirects	661	857	+196	+30 %
Taxes sur le chiffre d'affaires	1.314	1.476	+162	+12 %
Total	3.123	3.686	+563	+18 %

L'augmentation de 18 % de l'ensemble des recettes fiscales n'a pas entraîné de modification dans leur répartition. Comme en 1956, les contributions directes ont représenté en 1957 37 % de la masse des impôts. Toutefois, compte tenu de la forte progression des droits d'enregistrement, de timbre et de douanes, la part des taxes sur le chiffre d'affaires a été réduite (40 % des recettes fiscales en 1957 contre 42 % en 1956).

TABLEAU IX

Recouvrements budgétaires

(Milliards)

Rubriques	1956	1957	
	Résultats	Prévisions	Résultats
1. *Contributions directes* :			
Recettes sur rôles et profits illicites	467,0	537,0	568,4
Impôt sur les sociétés	336,1	332,0 (1)	389,7 (2)
Versement forfaitaire sur les salaires	282,9	305,0	321,2
Versement forfaitaire sur certaines recettes non commerciales	4,4	7,0	7,8
Taxe proportionnelle sur le revenu des valeurs mobilières	58,0	62,0	66,0
Total contributions directes	1.148,4	1.243,0	1.353,1
2. *Enregistrement et impôts indirects* :			
Enregistrement	139,7	148,5	166,2
Timbre	57,1	64,5	75,2
Opérations de bourse	8,8	13,5	15,8
Impôt de solidarité nationale	0,8	0,5	0,6
Douanes	394,8	464,0	519,0
Contributions indirectes	58,3	77,8	78,8
Poudres à feu	1,4	1,5	1,4
Total enregistrement et impôts indirects	660,9	770,3	857,0
3. *Taxes sur le chiffre d'affaires* :			
Taxe sur la valeur ajoutée et prestations de services	1.208,7	1.294,0	1.375,6
Taxe sur les transports de marchandises	1,5	16,0	17,0
Taxes uniques : Total	103,7	107,2	82,9
Dont : vins, cidres, poirés, hydromels	(27,6)	(30,9)	(17,6)
viandes	(53,4)	(54,3)	(43,4)
café et thé	(22,7)	(22,0)	(21,9)
Total taxes sur le chiffre d'affaires	1.313,9	1.417,2	1.475,5
TOTAL DES PRODUITS FISCAUX	3.123,2	3.430,5	3.685,6
4. *Exploitations industrielles*	88,4	89,9	92,6
5. *Domaine*	26,1	23,2	24,4
6. *Produits divers*	220,2	174,3	194,6
7. *Ressources exceptionnelles* :			
En contrepartie des dépenses de reconstruction et d'équipement	115,2	102,0	91,3 (3)
Aide américaine	49,3	—	4,7
8. *Fonds de concours* :			
Ordinaires et spéciaux	68,0	—	80,9
Coopération internationale	50,5	—	20,1
TOTAL DES PRODUITS NON FISCAUX	617,7	389,4	508,6
9. Ressources affectées à diverses dépenses (Titre VIII)	136,9	142,2	140,9
TOTAL DES RECETTES BUDGÉTAIRES	3.877,8	3.962,1	4.335,1

(1) Dont 50 au titre de la taxe exceptionnelle sur les réserves des sociétés.
(2) Dont 27,7 au titre de la taxe exceptionnelle sur les réserves des sociétés.
Sources : *Statistiques et Etudes financières*, janv. 1958 et *J. O.*, 31 mai 1958, p. 5.209 à 5.212.

N. B. — Ces chiffres concernent l'exercice, compte tenu de la période complémentaire. En principe, les recettes budgétaires sont soumises à la règle de la gestion, mais certaines opérations de régularisation peuvent intervenir au cours des deux premiers mois de l'année suivante (décret du 14 novembre 1955).

(3) Le chiffre qui figure au *J. O.* est de 741,3. Mais ce chiffre est fictif, car pour des raisons comptables, il comprend 650 milliards (montant de la dotation aux entreprises nationales), somme qui par ailleurs, figure au *J. O.* sous le titre V du budget. En fait, il n'y a eu ni recette ni dépense effective de 650 milliards et cette somme n'apparaît pas dans les comptes du Trésor.

Les contributions directes, affectées par la conjoncture et par la majoration de l'impôt sur les sociétés (décime supplémentaire, réduction des suppléments de décotes ou dotations sur stocks), ont procuré 1.353 milliards contre 1.148 en 1956, soit 205 en plus. Les impôts ont augmenté comme suit :

	Augmentation sur 1956	
	Milliards	en %
— Recettes sur rôles et profits illicites	+101	+22 %
— Impôts sur les sociétés	+ 54	+16 %
— Versements forfaitaires	+ 42	+15 %
— Taxe professionnelle sur revenus des valeurs mobilières	+ 8	+14 %
	+205	+18 %

Il est à noter que la taxe exceptionnelle sur les réserves des sociétés, dont on attendait 50 milliards de recettes, n'a procuré que 27,7 milliards.

Les droits d'enregistrement et les impôts indirects ont été sensiblement affectés par la réforme de juin 1957 (nouveau taux de taxation des produits pétroliers, majoration de 20 % des droits de timbre et d'enregistrement). Ils ont procuré 857 milliards en 1957 contre 661 en 1956, soit 196 en plus. L'augmentation la plus appréciable a été celle des droits de douane ainsi que l'établit le tableau ci-après :

	Augmentation sur 1956	
	Milliards	en %
— Enregistrement et timbre	+ 44	+22 %
— Opérations de bourse	+ 7	+80 %
— Douanes	+*124*	+31 %
— Contributions indirectes	+ 21	+35 %
Total	+196	+30 %

Les taxes sur le chiffre d'affaires ont été affectées par la majoration de certains taux de la T. V. A. mais aussi par la réduction des taux des taxes uniques appliquées aux vins et viandes. Elles ont procuré 1.476 milliards en 1957 contre 1.314 en 1956, soit 162 en plus. La T. V. A., à elle seule, a augmenté de 167 milliards (1.376 contre 1.209) les rentrées fiscales, mais le produit des taxes uniques a fléchi de 20 milliards (dont 10 au titre des boissons).

Les taxes sur le chiffre d'affaires ont évolué par grandes masses comme suit :

	Augmentation sur 1956	
	Milliards	en %
— T. V. A.	+ *167*	+14 %
— Taxes sur les transports	+ 15	×11 fois
— Taxes uniques	— 20	—20 %
Total	162	+12 %

b) *Les produits non fiscaux* ont fléchi de 109 milliards par rapport à 1956. Ce fléchissement est dû à titre principal à l'aide américaine (5 milliards de recettes en 1957 contre 49 en 1956), mais il est dû aussi à d'autres rubriques : domaine ; produits divers — casinos — loterie nationale, retenues pour pensions civiles et militaires — ; ressources exceptionnelles en contrepartie des dépenses de reconstruction et d'équipement ; fonds de concours de coopération internationale. En ce qui concerne les exploitations industrielles, elles n'ont procuré au Trésor en 1957 que 4 milliards de plus qu'en 1956 (93 contre 89), alors qu'en 1956 elles avaient procuré 58 milliards de plus qu'en 1955.

c) *Les ressources affectées aux dépenses du titre VIII* (cf. *supra*, tableau VII) ont atteint 141 milliards contre 137 en 1956.

II. — LA TRÉSORIE

Les charges du Trésor, qui en 1954 et 1955 se situaient aux environs de 660 milliards et qui atteignaient 1.004 milliards en 1956, ont été portées en 1957 à 1.041 milliards (cf. tableau X).

A. — Les charges

Les *dépenses* budgétaires et les dépenses du F. D. E. S., compte tenu de la période complémentaire de 1956 et de dépenses anticipées sur l'exercice 1958 (9), ont atteint 5.325 milliards en 1957 contre 4.907 en 1956, soit 418 milliards en plus. Cette augmentation de 418 milliards (soit de 9 %) est due à titre principal aux dépenses civiles ordinaires (+ 252), aux dépenses de l'exer-

(9) Les comptes du Trésor sont des comptes de gestion pure (cf. N. B. sous tableau X).

cice précédent (+ 80), aux dépenses du F. D. E. S. (+ 63), aux dépenses militaires (+ 38) et aux dépenses du titre VIII (+ 13). Par contre, les dépenses civiles en capital ont diminué de 32 milliards.

Les *recettes* budgétaires et affectées ont atteint 4.429 milliards en 1957 contre 3.901 en 1956, soit 528 milliards en plus (+ 13 %). Cette augmentation des recettes est due à titre exclusif aux impôts, lesquels ont procuré en 1957, 634 milliards de plus au Trésor qu'en 1956 (4.100 contre 3.466) ; mais les recettes non fiscales et affectées ont fortement fléchi (de 106 milliards). Ainsi, les ressources de l'aide américaine ont diminué de 44 milliards et les ressources affectées au F. D. E. S. (intérêts, remboursements de prêts) ont diminué de 49 milliards.

Il en résulte qu'au titre du budget et du F. D. E. S., le Trésor a dû faire face à une impasse de 896 milliards (contre 1.006 en 1956). Mais alors qu'en 1956, les comptes spéciaux du Trésor s'étaient soldés par un supplément de ressources de 2 milliards, en 1957, les comptes spéciaux ont ajouté une charge supplémentaire de trésorerie de 145 milliards. Cette charge exceptionnelle des comptes spéciaux est due pour une partie aux avances importantes consenties aux collectivités locales et pour l'autre aux conséquences de l'opération monétaire du 10 août, laquelle a entraîné une charge de réévaluation en francs auprès d'organismes internationaux (F. M. I., B. I. R. D.) et de banques d'émissions étrangères bénéficiant d'une garantie de change.

Au total, alors qu'en 1956 le Trésor avait eu à faire face à une « impasse » de 1.004 milliards, en 1957, il a dû faire face à une « impasse » encore plus élevée qui a atteint 1.041 milliards dont 896 au titre du budget et du F. D. E. S. et 145 au titre des comptes spéciaux.

B. — Les moyens de couverture

a) *Les emprunts à long et moyen terme* ont fléchi considérablement par rapport à 1956. Ils n'ont procuré au Trésor que 119 milliards contre 527 en 1956. Alors qu'en 1956, deux emprunts avaient procuré 423 milliards (dont 320 au seul titre de l'emprunt Ramadier), en 1957 il n'y a eu qu'un seul emprunt d'Etat au début de l'année qui a rapporté 84 milliards (Bons à prime indexée).

b) *Les bons du Trésor* n'ont rapporté que 81 milliards en 1957 contre 333 en 1956, soit à peine le quart. Ce fléchissement est dû

TABLEAU X

Opérations du Trésor

(Milliards)

Rubriques	1956	1957
I. — *Budget et investissements :*		
A. *Dépenses :*		
Exercice précédent	189	269
Exercice courant :		
Dépenses civiles ordinaires	2.191	2.443
Dépenses militaires	1.265	1.303
Dépenses civiles en capital	679	647
Dépenses sur ressources affectées (titre VIII)	117	130
Investissements hors budget	385	448
Dépenses anticipées sur l'exercice suivant	81	85
Total des dépenses	4.907	5.325
B. — *Recettes :*		
Fiscales et assimilées	3.466	4.100
Aide américaine	49	5
Fonds de concours	118	101
Ressources affectées (titre VIII)	137	141
Ressources affectées au Fonds de développement (FDES)	131	82
Total des recettes	3.901	4.429
SOLDE (1)	—1.006	— 896
II. — *Comptes spéciaux du Trésor* (solde)	+ 2	— 145
Solde (I + II) *à couvrir par le Trésor*	—1.004	—1.041
III. — *Moyens de couverture :*		
— Emprunts à long et moyen terme	+ 527	+ 119
— Bons du Trésor	+ 333	+ 81
— Traites de dépenses publiques	— 101	0
— Correspondants	+ 340	+ 283
— Opérations relatives aux emprunts	— 21	+ 72
— Relations avec les instituts d'émission d'Outre-Mer	— 31	+ 61
— Variations des encaisses et fonds en route	+ 28	— 27
— Avances de la Banque de France	— 71	+ 452
Solde (III) = Solde (I + II)	+1.004	+1.041

Sources : 1956, *Statistiques et Etudes financières*, janv. 1958, p. 86-87 ; 1957, *J. O.*, 31 mai 1958, p. 5.213-5.214.

N. B. — Les chiffres de recettes et de dépenses qui figurent dans ce tableau correspondent aux recettes encaissées et aux dépenses payées par le Trésor public, au cours de l'année civile, qu'elles soient imputables à l'exercice en cours, à l'exercice précédent ou exceptionnellement à l'exercice suivant. Ce sont des chiffres de *gestion*. Ceux des tableaux précédents sont des chiffres d'*exercice* ou de *prévisions budgétaires* (crédits). Ils ne sont donc pas comparables aux chiffres de gestion, puisque leur période de référence est différente.

à la fois au ralentissement de l'épargne et à l'inflation qui a draîné l'épargne liquide pour des achats de consommation. Contrairement à ce qui se passe parfois, le Trésor n'a pas retrouvé en épargne liquide ce qu'il n'a pas prélevé en placements à long terme. Ce manque à emprunter de l'Etat a pesé lourdement sur sa trésorerie et explique en grande partie ses difficultés et son recours, pour boucler l'impasse, à la création monétaire sous forme d'avances de la Banque de France. L'inflation et la crainte d'une nouvelle détérioration monétaire expliquent dans une large mesure cette défaillance de l'épargne liquide. Les bons du Trésor en comptes courants, ceux souscrits par les banques et les établissements publics et financiers, S. N. C. F., Crédit foncier, Crédit national, Caisse des Dépôts..., ont fléchi de 26 milliards par rapport à 1956. Ce fléchissement est dû aux établissements financiers qui se sont fait rembourser en 1957 des bons du Trésor pour une somme importante (110 milliards pour l'ensemble des correspondants du Trésor) alors que le portefeuille de bons du Trésor détenu par les banques augmentait de 39 milliards. Les bons sur formules, ceux détenus par les particuliers et les sociétés, ont augmenté de 107 milliards. Ceux détenus par la Banque de France, qui avaient augmenté de 111 milliards en 1956, ont diminué de 28 milliards. Les deux tableaux ci-après donnent l'évolution des bons du Trésor.

I. — **Total des bons du Trésor.**

(Chiffres en milliards)

	Fin 1956	Fin 1957	Variations
Bons en comptes courants	1.565	1.539	— 26
Bons sur formules	931	1.038	+107
Total général	2.497	2.577	+ 81

II. — **Bons du Trésor détenus par les Banques.**

(Chiffres en milliards)

	Fin 1956	Fin 1957	Variations
Banques	660	699	+39
Banque de France	242	214	—28
Total	902	913	+11

Ainsi les portefeuilles bancaires de bons du Trésor n'ont augmenté que de 11 milliards contre 117 en 1956, soit le dixième à peine.

c) *Les relations avec les correspondants* ont produit 283 milliards contre 340 en 1956. Les principaux postes ont été : Caisse des Dépôts (148), opérations des P. T. T. (126), collectivités locales (37). Par contre la Caisse autonome d'Amortissement a représenté une charge de 12 milliards et la S. N. C. F. une de 7 milliards.

La part des ressources due à l'expansion monétaire s'établit comme suit, en variation au cours de l'année (milliards). Elle a légèrement augmenté : 110 milliards en 1957 contre 99 en 1956.

	1956	1957
Dépôts de la Banque de France aux comptes chèques postaux	— 16	+ 40
Dépôts des particuliers et d'entreprises aux chèques postaux et au Trésor	+115	+ 70
Total	+ 99	+110

d) *Les opérations relatives aux emprunts* se sont soldées par une recette de 73 milliards.

e) *Les relations avec les instituts d'émission d'Outre-Mer* se sont soldées par une recette de 61 milliards.

f) *Les variations des encaisses* se sont soldées par une charge de 27 milliards.

g) *Les avances de la Banque de France* qui avaient fléchi de 71 milliards en 1956 ont *augmenté de 452 milliards en 1957*. Ainsi en 1957, compte tenu de la défaillance de l'épargne, c'est dans une large mesure par la création de monnaie que le Trésor a pu faire face à ses échéances. A trois reprises, le Trésor a dû obtenir un relèvement des plafonds de la Banque de France : mai 1957 (80 milliards) ; juin 1957 (220 milliards) ; novembre (200 milliards). A ce relèvement des plafonds devait s'ajouter au cours de la période août-novembre 15 milliards d'avances. Si on ajoute au concours direct de la Banque de France, les concours indirects (escomptes d'obligations cautionnées, dépôts, portefeuille d'effets publics...), on constate *que la création de monnaie a procuré au Trésor 599 milliards en 1957, contre 186 en 1956*. Cette création de monnaie pour le compte du Trésor se décompose comme suit :

	1956	1957
— Accroissement des portefeuilles d'effets publics des banques et de la Banque de France	+117	+ 11
— Dépôts de la Banque de France aux chèques postaux et au Trésor et de particuliers et d'entreprises aux chèques postaux et au Trésor	+ 99	+110
— Monnaies divisionnaires :		
— à la Banque de France	— 3	— 4
— en circulation	+ 10	+ 8
— Escompte d'obligations cautionnées	+ 34	+ 22
— Avances de la Banque de France	— 71	+452
Total	+186	+599

Alors qu'en 1956 la création de monnaie pour le compte du Trésor avait représenté 19 % de l'impasse (186 milliards sur 1.004), en 1957 ce pourcentage a été porté à 58 % (599 sur 1.041). Au cours de l'année 1957, l'expansion monétaire globale a atteint 718 milliards. Sur ce total, 599, soit plus de 83 % sont le fait des difficultés du Trésor. Il est vrai que le fort déséquilibre de la balance des paiements, lequel a entraîné en 1957 un retrait de 404 milliards de circulation monétaire en France, a handicapé considérablement le Trésor public. A défaut d'une création monétaire pour le compte du Trésor, la circulation monétaire n'aurait augmenté en 1957 que de 149 milliards. C'est qu'en effet, outre le fléchissement des avoirs en or et devises qui a sa contrepartie dans la réduction de la circulation monétaire, les crédits à l'économie n'ont atteint que 553 milliards en 1957 contre 725 en 1956. *Le Trésor a donc joué le rôle déterminant dans l'expansion monétaire* ainsi que l'établit le tableau ci-après (chiffres en milliards).

	1956		1957	
Crédits à l'économie	+725	+418	+553	+149
Variations des avoirs en or et en devises	—307		—404	
Créances sur le Trésor	+186		+599	
Divers	+ 44		— 30	
Total	+648		+718	

En faisant face à ses échéances, le Trésor public n'a pas pu permettre l'effet déflationniste monétaire que devaient entraîner la politique plus restrictive de crédits et le déséquilibre accentué de la balance des paiements. Les mécanismes monétaires de frein

à l'inflation ont donc été paralysés par les besoins du Trésor, ce qui était prévisible dans la mesure où ni l'impôt ni l'épargne ne pouvaient combler une impasse de trésorerie supérieure à 1.000 milliards.

C. — L'impasse de trésorerie

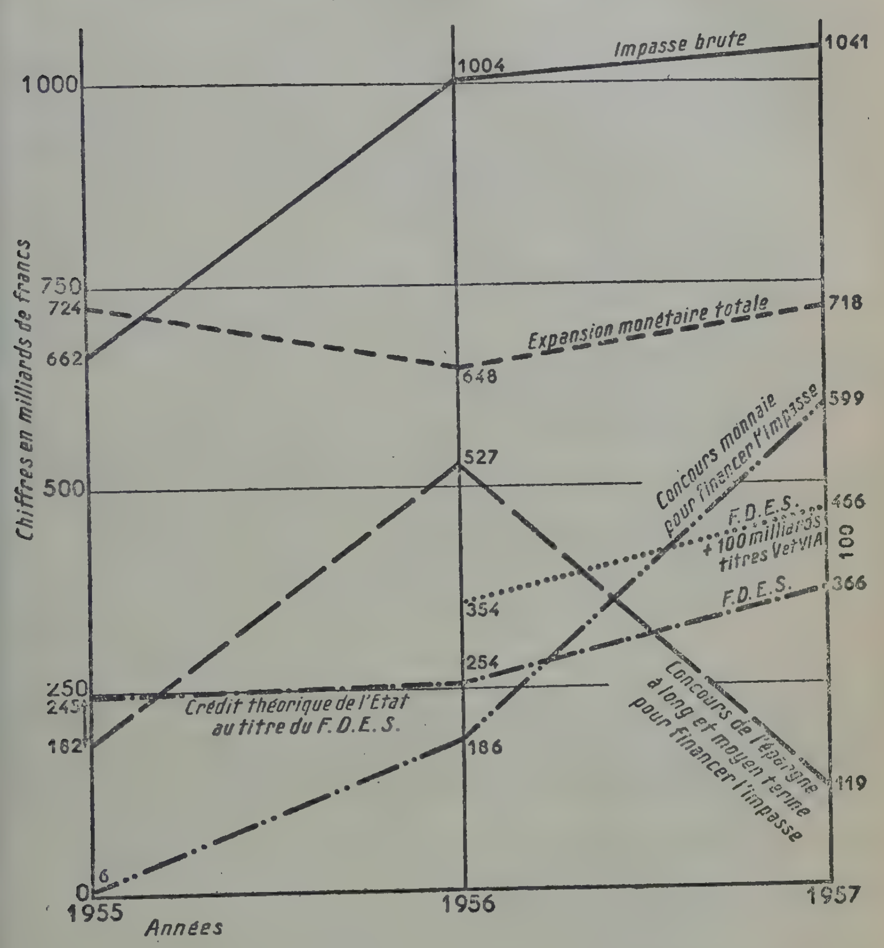
Dans le cadre de cet article consacré au budget de 1957, il n'est pas question d'examiner les multiples problèmes que soulève l'impasse de trésorerie. Mais il est évident qu'une impasse qui excède 1.000 milliards a une action profonde sur la conjoncture. Alors qu'au cours des années 1953 à 1955 l'impasse se cantonnait aux environs de 650 milliards (652 en 1953, 664 en 1954, 662 en 1955), elle a depuis cette date dépassé le cap des 1.000 (1.004 en 1956, 1.041 en 1957). Alors qu'avant 1956, l'impasse était en deçà du volume de l'expansion monétaire constatée en cours d'année (cf. tableau XI), en 1956 et 1957 elle représente une fois et demie cette expansion. Fait plus significatif encore, l'impasse a exigé un concours direct de la monnaie de plus en plus important (6 milliards en 1955, 186 en 1956 et 599 en 1957). Certes, on peut faire observer qu'une partie des dépenses qui affectent l'impasse sont des prêts ou avances aux collectivités locales (charges des comptes spéciaux du Trésor), mais ces prêts ou avances, s'ils justifient, pour leur financement en période inflationniste, un recours des pouvoirs publics à l'emprunt, ils ne justifient pas, sans être inflationnistes, un recours à la création pure et simple de monnaie. Bien plus, certains de ces prêts et avances sont purement annulés par les pouvoirs publics, si bien que le crédit de l'Etat n'est pas toujours réel (cf. *supra* I : le budget ; B : les dépenses, *b*) dépenses d'investissements et 5 : remarque relative aux dépenses en capital, prêts, subventions...). Il est vrai que certaines dépenses qui figurent sous le titre VIII (exemple : Fonds des hydrocarbures, Fonds routier) peuvent être considérées comme d'investissement économique, mais elles ne justifient pas le recours pur et simple pour leur financement à la création de monnaie sans accentuer les pressions inflationnistes.

En fait, si on consulte le tableau XI et le graphique correspondant (cf. Gr. I), il apparaît qu'en 1955 l'*épargne liquide* a financé pour une partie des prêts et avances du F. D. E. S. et pour l'autre des dépenses de fonctionnement ou des dépenses dites en capital (exemples : dommages de guerre, équipement culturel et social...)

dont le financement par une autre source que l'impôt est fort contestable.

En 1956, l'*épargne à long et moyen terme* a financé pour une

IMPORTANCE ET FINANCEMENT DE L'IMPASSE DE 1955 A 1957
(CF. TABLEAU XI)



partie les prêts et avances nets du F. D. E. S. (254 milliards), pour l'autre des dépenses d'investissements non remboursables (certaines des titres V et VIA : une centaine au maximum), mais dont le critère économique n'est pas contestable (10), et pour le reste

(10) Exemples : prises de participation dans les compagnies de pétrole ; dépenses pour l'énergie atomique, l'équipement hydraulique... (cf. développement sous titres V et VI A).

TABLEAU XI

Importance, financement et nature de l'impasse

Rubriques	1955	1956	1957
A : *Données économiques et financières d'ensemble* (chiffres en milliards) :			
1. *Produit national brut*	15.177	16.511	18.307
2. *Expansion monétaire totale*	724	648	718
3. *Impasse brute de trésorerie*	662	1.004	1.041
(*a*) en % du produit national	(4,3 %)	(6,1 %)	(5,6 %)
(*b*) en % de l'expansion monétaire	(91 %)	(155 %)	(145 %)
B : *Financement de l'impasse* (chiffres en milliards)			
1. *Concours de la monnaie*	6	186	*599*
(*a*) En pourcentage de l'expansion de la masse monétaire	(1 %)	(29 %)	(83 %)
2. *Concours de l'épargne à long et moyen terme*	182	*527*	119
3. *Concours de l'épargne liquide et divers.* Correspondants, instituts d'émission OM	*474*	291	323
Total	662	1.004	1.041
C : *Nature de l'impasse* (chiffres en milliards).			
1. *Approche budget et comptes spéciaux.*			
(*a*) Impasse au titre du budget et du FDES	603	1.006	896
(*b*) Impasse au titre des comptes spéciaux	59	— 2	145
Total	662	1.004	1.041
2. *Approche comptable.*			
(*a*) Prêts et avances de l'Etat au titre du FDES (solde net) : crédit théorique (1)	245	254	366
(En pourcentage du concours de l'épargne à long et moyen terme)	(134 %)	(48 %)	(31 %)
(*b*) Charges non remboursables	417	750	675
Total	662	1.004	1.041

(1) En principe les prêts et avances du F. D. E. S. sont remboursables, mais parfois l'Etat supprime ou transforme sa créance en dotation en capital (cf. *supra*, Remarques relatives aux dépenses en capital, aux prêts, subventions... B : les dépenses, 5°). A ces prêts et avances doivent s'ajouter les avances aux collectivités locales qui figurent aux comptes spéciaux du Trésor. Mais ces avances sont à court terme et ne justifient pas dans une approche comptable la comparaison avec les emprunts à long et moyen terme de l'Etat.

à concurrence de près de 200 milliards des dépenses de fonctionnement ou des dépenses dites en capital à financement par l'épargne contestable.

En 1957, c'est la *création de monnaie* qui a financé les prêts du F. D. E. S. à concurrence de 250 milliards environ (366-119 = 257), les dépenses à rentabilité économique des titres V et VIA à concurrence d'une centaine de milliards et pour 250 milliards des dépenses de fonctionnement ou des dépenses dites en capital à financement par la monnaie certainement contestable.

Ainsi, en 1956 on a financé par l'épargne des dépenses qui auraient dû l'être par l'impôt et on a opéré un transfert de charges pour les générations à venir de l'ordre de 200 milliards ; en 1957 on a financé par la création de monnaie des dépenses qui auraient dû l'être par l'impôt à concurrence d'au moins 250 milliards et des dépenses d'investissements à concurrence de 350 milliards. L'exécution du budget de 1957, compte tenu de la forte insuffisance des recettes fiscales et du concours de l'épargne, a été fortement inflationniste, elle a certainement bloqué le mécanisme de frein monétaire à l'inflation que devait entraîner le déficit de la balance des paiements.

III. — LA DETTE PUBLIQUE

La dette publique de l'Etat a augmenté au cours de l'année 1957 de 670 milliards (cf. tableau XII) contre 613 en 1956. La dette intérieure, affectée sensiblement par les avances de la Banque de France, a augmenté de 627 milliards. La dette extérieure, influencée par l'opération monétaire du 10 août, a augmenté de 43 milliards mais sa part dans l'ensemble de la dette de l'Etat tend à fléchir ; en 1953, elle représentait 23 % de la dette totale, en 1957, elle n'en représentait plus que 14 % (pourcentages des années intermédiaires : 1954 : 20 % ; 1955 : 18 % ; 1956 : 15 %).

A. — La dette intérieure

La répartition de la dette intérieure par catégories, compte tenu des bons à intérêt progressif remboursables à vue, a évolué comme suit :

	Fin 1956 %	Fin 1957 %
Dette perpétuelle	1,8	1,6
Dette amortissable	40,0	37,4
Bons du Trésor	46,5	43,0
Engagements envers les Instituts d'émission	11,7	18,0
Total	100,0	100,0

La dette perpétuelle n'a pas été modifiée : 98 milliards.

La dette amortissable a subi une faible augmentation (98 milliards contre 518 en 1956). Le seul emprunt notable est celui des

TABLEAU XII

Evolution de la Dette Publique

(Milliards, en fin d'année)

Rubriques	1956	1957	Variations
I. *Dette de l'Etat.*			
A. *Dette non exigible.*			
a) *Dette intérieure :*			
Perpétuelle	98	98	0
Amortissable à long, moyen et court terme à échéances massives	2.166	2.264	+ 98
Bons du Trésor et traites de dépenses publiques	1.918	1.922	+ 4
Engagements envers les instituts d'émission	633	1.085	+452
Total dette intérieure	4.815	5.369	+554
b) *Dette extérieure :*			
Amortissable à long, moyen et court terme à échéances massives	296	286	— 10
Crédits ou avances de gouvernements ou organismes étrangers ou internationaux	499	466	— 33
Total dette extérieure	795	752	— 43
TOTAL DETTE NON EXIGIBLE	5.610	6.121	+511
B. *Dette exigible.*			
a) *Dette intérieure :*			
Emprunts et bons échus	40	30	— 10
Bons à intérêt progressif remboursables à vue	562	645	+ 83
	602	675	+ 73
b) *Dette extérieure :*			
Emprunts et bons échus	1	47 (1)	+ 46
Bons remboursables à vue	158	198 (2)	+ 40
Total dette extérieure	159	245	+ 86
TOTAL DETTE EXIGIBLE	761	920	+159
Total de la dette de l'Etat	6.371	7.041	+670
dont : dette intérieure	5.417	6.044	+627
dette extérieure	954	997	+ 43
II. *Dette de la Caisse autonome d'amortissement*	29	28	— 1
III. *Dette des P. T. T. (intérieure)*	88	105	+ 17
IV. *Dette R. T. F.*	11	14	+ 3

Sources : Pour 1956, *Statistiques et Etudes financières*, janv. 1958, p. 88.
Pour 1957, *J. O.* 31, mai 1958. p. 5225.
(1) Dont 46, tirage sur crédit du F. M. I.
(2) Dont 40 à la suite de la réforme monétaire du 10 août (avoirs garantis, accords de Bretton Woods).

bons à prime indexée intervenu début 1957 et qui a rapporté 84 milliards.

Les Bons du Trésor accusent aussi une faible augmentation (77 milliards en tenant compte des bons à intérêt progressif et des bons échus).

Par contre, *les engagements envers les instituts d'émission* aug-

mentent considérablement, de 452 milliards par rapport à fin 1956, soit de 71 % (engagements atteignant 1.085 milliards fin 1957, contre 633 fin 1956). Il en résulte que fin 1957, ces engagements représentaient 18 % de la dette intérieure contre moins de 12 % fin 1956.

B. — La dette extérieure

La dette extérieure a exceptionnellement augmenté en 1957 de 43 milliards à la suite de l'opération monétaire du 10 août. Alors que la dette extérieure non exigible a fléchi de 43 milliards, *la dette exigible* a augmenté de 86 milliards par suite de l'existence d'une garantie de change vis-à-vis des organismes de Bretton Woods (F. M. I. ; B. I. R. D.).

En ce qui concerne la dette extérieure non exigible, elle a fléchi de 80 millions de $, de 14 millions de Livres Sterling et de 14 millions de francs suisses. Il est à relever que la dette en livres sterling vis-à-vis du Gouvernement néo-zélandais a pris fin en 1957. Le tableau XIII ci-après donne la répartition fin 1956 et fin 1957 de la dette extérieure non exigible.

Tableau XIII

Répartition de la dette extérieure non exigible par devises de paiement

(Millions de la devise considérée, en fin d'année)

Rubriques	1956	1957	Variations
I. *Dette en dollars :*			
envers l'Export-Import Bank	1.108	1.059	—49
envers la Banque internationale de Reconstruction	237	233	— 4
envers le Gouvernement des Etats-Unis	579	560	—19
envers le Gouvernement Canadien	177	169	— 8
Total de la dette en dollars	2.101	2.021	—80
II. *Dette en livres sterling*			
envers le Gouvernement britannique	43	34	— 9
envers le Gouvernement néo-zélandais	5	0	— 5
Total de la dette en Livres	48	34	—14
III. *Dette en francs suisses* (remboursable à l'option des porteurs, en florins, francs suisses ou dollars). — Emprunt 4 % 1939 aux Pays-Bas et en Suisse	101	87	—14

Sources : J. O. 20 mai 1957 et *J. O.* 31, mai 1958. p. 5231.

***

En terminant la chronique du budget de 1956, on pouvait prévoir « à défaut d'un concours accru de l'impôt » que la monnaie serait appelée à financer le report de charges, report qui avait été, compte tenu du rôle joué par l'épargne, la marque essentielle de ce budget. Dès 1957, la monnaie a financé ce report. Malgré la volonté gouvernementale de freiner l'expansion des dépenses (décret de blocage du 21 mai 1957), ces dernières, activées par l'inflation et entraînées par les engagements ultérieurs, ont poursuivi leur développement — sauf en ce qui concerne les dépenses en capital —. Entraînées par la conjoncture, les recettes fiscales, qui par ailleurs ont bénéficié de certaines majorations de taux, n'ont pas pu cependant et de loin, faire face aux besoins du Trésor, lequel, à la suite de l'opération monétaire du 10 août, avait à supporter de nouvelles charges et lequel voyait en même temps ses recettes non fiscales fléchir. Il en est résulté que l'impasse de trésorerie a atteint 1.041 milliards. Pour faire face à cette impasse, le Trésor, handicapé par ailleurs par le déficit accru de la balance des paiements, n'a pu compter sur un important concours de l'épargne même de l'épargne liquide. Le Trésor a donc été obligé de faire appel à la création de moyens monétaires et cela dans une proportion considérable. La création de 599 milliards de moyens monétaires pour le compte du Trésor a annihilé les effets de la politique restrictive des crédits consentis à l'économie, lesquels ont fléchi de 172 milliards de 1956 à 1957 (725 contre 553) ; bien plus, elle a contrecarré la contraction monétaire que devait entraîner le fort déficit de la balance des paiements (déficit de 404 milliards) et n'a pas permis à ce déficit d'exercer une pression déflationniste. C'est en ce sens que l'on peut dire que le budget de 1957 a alimenté le courant inflationniste ou tout au moins qu'il l'a entretenu, puisqu'à lui seul, il est à l'origine de plus des 4/5ᵉ de l'expansion monétaire constatée en 1957.

Compte tenu de l'expérience du budget de 1957, compte tenu des pressions inflationnistes actuelles et compte tenu des chances limitées d'opérer une réduction sensible des dépenses publiques — tout au moins des dépenses de fonctionnement —, *il est indispensable d'obtenir un effort fiscal sensiblement accru.* A défaut de cet effort complémentaire qui postule par ailleurs une profonde réforme, on peut craindre que le budget ne reste, sinon l'élément moteur de l'inflation, du moins, ce qui fut déjà le cas en 1957, qu'il réduise à néant toute politique et tout mécanisme monétaire de frein à l'inflation.

François Visine.

LE MARCHÉ DE L'ARGENT A COURT TERME ET LE MARCHÉ DES CHANGES

SOMMAIRE : *La situation de la Banque de France, la politique du crédit : la masse monétaire et sa contre-partie (or et devises, créances sur l'Etat, crédits à l'économie) le taux de l'escompte. La balance des paiements : balance des paiements courants (en déficit par suite de l'accroissement des importations de matières premières, revenus et services, tourisme), opérations en capital, opérations de règlement, balance des paiements par zones monétaires, situation de la France à l'Union européenne des paiements. Les cours des changes étrangers, la dévaluation d'août 1957. Les cours de l'or.*

La situation monétaire de la France a subi, au cours de l'année 1957, l'influence de trois facteurs, qui ont contribué à accentuer la détérioration, à l'intérieur et à l'extérieur, du pouvoir d'achat du franc.

1° L'expansion de la production industrielle s'est poursuivie ; l'indice officiel — sans bâtiment — progressant de 9 % environ. En 1956 et 1955, les taux de progression avaient été respectivement de 12 % et de 10 %. Le produit national brut a progressé de 18.520 à 20.420 milliards, mais cet accroissement a été à peu près intégralement absorbé par la consommation intérieure.

2° Le développement de la production et des besoins de matières premières, la progression de la consommation intérieure ont provoqué un gonflement des importations, qui a accentué fortement le déficit de la balance commerciale et celui de la balance des paiements courants. Les réserves or et devises n'ont donc cessé de diminuer, et étaient pratiquement réduites, au début de l'année 1958, à l'encaisse-or de la Banque de France.

3° Enfin, l'augmentation des dépenses publiques a contribué, malgré de nouveaux impôts, à maintenir le déficit du budget de l'Etat à un niveau dangereusement élevé. Le Trésor public a été obligé d'augmenter ses emprunts auprès du système bancaire et de recourir, pour la première fois depuis 1953, à de nouvelles avances de la Banque de France.

Ainsi, au cours de l'année écoulée, ont été réunis tous les éléments d'un processus d'inflation qui s'est manifesté, sur le plan

intérieur, par une hausse sensible et continue des prix et des salaires, et une dévaluation occulte en 1957 de la devise française sur le marché des changes internationaux.

Les autorités monétaires s'étaient efforcées, dans les premiers mois de l'année, de contenir cette poussée inflationniste par des mesures tendant, dans le domaine du crédit, à freiner l'expansion de la masse monétaire, et en imposant aux importateurs diverses obligations de nature à modérer les achats à l'étranger.

Au début de l'été, lorsque l'Etat dut recourir aux avances de l'Institut d'Emission, ces dispositions devinrent vite insuffisantes, et la dévaluation du franc en août fut accompagnée et suivie d'un renforcement du contrôle du crédit bancaire.

L'évolution des postes du bilan de la Banque de France paraît avoir, en 1957, reflété, globalement sans doute, mais cependant avec exactitude, l'affaiblissement de la position monétaire. Aussi sera-t-elle étudiée avant la masse monétaire elle-même.

La deuxième partie de cette étude, consacrée au marché des changes et de l'or et de la balance des paiements, permettra de remarquer que la tendance haussière, qui a prévalu tout au cours de l'année au marché officiel et au marché parallèle des devises, a été, compte tenu des facteurs défavorables en jeu, relativement limitée. Des décalages ont été enregistrés sur le marché parallèle et sur le marché de l'or à la suite de la dévaluation d'août 1957 ; des pointes ont été accusées, elles ont été résorbées assez rapidement. La contraction, très relative d'ailleurs, du crédit a permis, dans ce domaine, de limiter les effets d'une spéculation qui risquait de se développer à l'excès.

I. — La Banque de France et la politique de crédit en 1957

Pour la commodité de la présentation, nous groupons dans ce chapitre l'examen du bilan de l'Institut d'Emission et des mesures prises pour éviter toute expansion exagérée du crédit.

La position débitrice de la balance des comptes restreignait normalement le volume des disponibilités monétaires par les achats faits au Fonds de Stabilisation. L'Etat faisait, d'autre part, appel à l'Institut d'Emission pour couvrir son déficit de trésorerie. On pouvait considérer que l'action de ces deux postes se compensait, mais il fallait réduire le déficit des échanges avec l'étranger et seul un resserrement du crédit pouvait, selon les

règles classiques, et conformément aux principes suivis par tout institut d'émission soucieux du sort de la monnaie dont il a la garde, maintenir un équilibre relatif entre l'offre et la demande de devises étrangères.

Les mesures arrêtées dans le domaine du crédit furent prises par la Banque de France et par le Conseil national du Crédit. Mais l'institut d'émission étant l'organe moteur de ce dernier, qui est présidé d'ailleurs par son gouverneur, on peut, tout en soulignant l'origine exacte, grouper les mesures prises sous une même rubrique.

Principaux éléments de la situation de la Banque de France.

(En milliards de francs)

	27 déc. 1956	27 juin 1957	26 déc. 1957	Variations en 1957
ACTIF				
Réserves d'or et de change	350,4	213,0	213,0	— 137,4
Encaisse-or	301,2	201,2	201,2	— 100
Disponibilités à vue à l'étranger.	49,2	11,8	11,8	— 37,4
Prêts d'or au Fonds de Stabilisation		100	100	+ 100
Avances au Fonds de Stabilisation	71,6	—	—	— 71,6
Créances sur l'Etat	658,8	769,1	971,4	+ 312,6
Avances provisoires	179,0	175,0	175,0	— 4
Avances spéciales (1)	—	114,3	300,0	+ 300
Avances à échéance déterminée (2)	—	—	16,6	+ 16,6
Autres avances (3)	479,8	479,8	479,8	—
Opérations productives	2.102,9	2.333,2	2.323,2	+ 220,3
Portefeuille d'escompte........ dont	1.784,7	2.030,4	2.003,6	+ 218,9
Effets de mobilisation à moyen terme	(1.004,0)	(1.208,5)	(1.353,7)	+(349,7)
Traites fiscales	(110,4)	(137,8)	(158,2)	+(47,8)
Effets négociables et avances à 30 jours	307,7	291,2	309,6	+ 1,9
Avances sur titres	10,5	11,5	9,9	— 0,6
PASSIF				
Engagements à vue	3.220,7	3.460,9	3.650,3	+ 429,6
Billets en circulation	3.046,9	3.130,0	3.174,9	+ 128,0
Comptes courants créditeurs ...	173,8	330,9	475,4	+ 301,6

(1) Convention du 26.6.57.
(2) Convention du 6.11.57.
(3) Bons du Trésor négociables (engagements de l'Etat relatifs au dépôt d'or de la Banque Nationale de Belgique). Prêts sans intérêt à l'Etat. Avances pour l'entretien des troupes d'occupation.

Au passif du bilan de la Banque on note une nouvelle augmentation des engagements à vue, supérieure même à celle constatée en 1956 (+ 429,6 millions contre + 257,8 millions).

A la différence de ce qui avait été constaté l'an dernier, l'augmentation porte surtout sur les comptes courants particuliers (+ 301,6 contre + 226,9 millions), tandis que la circulation des billets n'augmente que de 128 millions contre 227 millions. Le fléchissement du rythme d'accroissement de la circulation des billets est surtout marqué dans le deuxième semestre (+ 45 millions contre + 156 millions) ; on doit, semble-t-il, l'attribuer essentiellement aux bruits qui coururent, à cette époque, d'une démonétisation de la coupure de 10.000 fr. et à une désaffection momentanée des porteurs de ces coupures qui les déposaient dans les banques et les caisses d'épargne.

Le deuxième fait qui ressort des bilans de la Banque de France est l'augmentation de la dette de l'Etat.

A la fin de 1956, celui-ci avait amorti les avances spéciales qui lui avaient été consenties en 1953. Sa dette n'était plus que de 658,8 milliards — dont 480 milliards d'avances plus ou moins consolidées.

Fin 1957, les avances à l'Etat s'élèvent à 971,4 milliards, en augmentation de 312,6 milliards sur décembre 1956.

En fait, en 1957, le Trésor a prélevé à la Banque 452 milliards se répartissant ainsi :

— Durant le premier semestre 1957, 22 milliards sur les avances provisoires restant disponibles fin 1956.

— En juin 1957, 350 milliards dont 300 milliards d'avances directes et 50 milliards sous forme d'achat de bons du Trésor.

Ces facilités étant épuisées, une nouvelle avance de 250 milliards fut consentie en novembre ; 50 milliards ont permis d'amortir les bons visés ci-dessus et le surplus fut utilisé à concurrence de 17 milliards au bilan du 26 décembre 1957 et de 80 milliards en fin d'année.

Au titre du portefeuille d'escompte, l'Etat a bénéficié, en outre, d'une somme d'environ 50 milliards par l'escompte de traites fiscales, remises par les débiteurs du Trésor.

Les opérations de crédit de la Banque de France enregistrent, comme les années précédentes, un nouveau et important gonflement des mobilisations d'effets à moyen terme (+ 350 milliards), inférieur toutefois à celui constaté en 1956 (+ 431 milliards).

Le trait saillant est la diminution du portefeuille commercial à court terme proprement dit, qui est passé de 670 milliards à

moins de 500 milliards. De sorte qu'au total, le portefeuille d'escompte n'a augmenté que de 219 milliards en 1957, au lieu de 544 milliards en 1956. Ce fléchissement est la conséquence des mesures restrictives prises par l'institut d'émission.

Variations des principaux postes de la situation de la Banque de France
(En milliards de francs)

	Année 1957	Année 1956	Année 1955
Réserves d'or et de change	—137,4	—150,8	+242,8
Prêts d'or au Fonds de Stabilisation	+100,0	—	—
Avances au Fonds de Stabilisation	— 71,6	—120,8	+ 55,6
Avances à l'Etat	+312,6	— 71,0	— 82,8
Portefeuille d'escompte	+218,9	+544,5	+ 60,9
Engagements à vue	+429,6	+257,8	+266,6

Les postes de l'actif reflètant — très partiellement d'ailleurs — la position en devises, témoignent, d'autre part, des pertes de change subies l'an dernier.

Au cours du 1er semestre 1957, la Banque rétrocéda au Fonds de Stabilisation des Changes les quelque 37 milliards en devises inscrites au compte « disponibilités à vue à l'étranger » et le Fonds put intégralement rembourser le solde des avances — 72 milliards — qui lui avaient été consenties les années précédentes.

Une convention du 26 juin 1957, approuvée par une loi du même jour, a, d'autre part, prévu la mise à la disposition du Fonds de Stabilisation d'un montant en or de 100 milliards de francs prélevés sur l'encaisse de la Banque. L'opération a revêtu la forme d'un prêt, qui figure à l'actif du bilan de la Banque, en contrepartie d'une diminution égale de l'encaisse.

Au total, les réserves d'or et devises de la Banque ont diminué de 137 milliards en 1957.

***

Pour compenser, autant que possible, les facilités supplémentaires de crédit, qui devaient résulter pour l'économie des prélèvements de l'Etat sur les avances consenties par la Banque de France, celle-ci fut amenée à recourir à un certain nombre de mesures pour restreindre le recours des banques au réescompte,

et obliger ces dernières à modérer à leur tour leurs prêts à la clientèle.

En 1956 le taux de l'escompte était resté fixé à 3 %, mais une pénalisation de 2 % avait été appliquée aux escomptes faits en pension, c'est-à-dire aux effets à court terme présentés en excédent des plafonds d'escomptes imposés aux banques. Les escomptes d'effets à moyen terme, de bons du Trésor, de traites couvrant des exportations et les effets agricoles n'étaient pas plafonnés.

Le 11 avril 1957, en présence de l'amenuisement des réserves de change, la Banque releva son taux officiel de 3 à 4 % et, le 12 août, le porta à 5 % : le taux d'escompte des effets publics et des effets de mobilisation des créances nées de l'exportation resta toutefois fixé à 3 %. Le taux de pénalisation fut également aggravé et fixé à 6 % le 11 avril, puis à 7 % le 12 août, dans la limite de 10 % en sus des plafonds d'escompte. An delà de cette marge de 10 % des plafonds, le taux applicable fut en fait de 10 % à partir du mois d'août (1).

D'autre part, le recours au réescompte, pénalisé par la hausse des taux, fut directement réduit par l'abaissement des plafonds d'escompte. Ceux-ci furent abaissés de 20 % en deux étapes en juillet et août, et de nouveau de 15 % en novembre.

La loi du 26 juin 1957 tempéra en outre l'obligation qui avait été faite à la Banque de France, par la loi du 24 juillet 1936, d'accepter à l'escompte sans limitation tous les effets publics ayant moins de trois mois à courir jusqu'à leur échéance : désormais seuls les bons sur formules continuent de bénéficier de cette disposition dont ne profitent plus les bons en comptes courants.

Dans le même temps des mesures prises par le Conseil national du Crédit tendaient à limiter les recours aux crédits à moyen terme et les prêts dans les ventes à tempérament.

En février 1958, la Banque de France dut renforcer encore son action en demandant aux banques de limiter leurs crédits de toute nature — à moyen terme ou à court terme — à un montant égal, pour chaque banque, à la moyenne de ses encours au 30 septembre et 31 décembre 1957 ; une marge de 3 % est tolérée mais ne doit être utilisée que pour le financement d'exportations.

(1) Les taux hors plafond ont été portés respectivement à 8 % et à 12 % le 17 avril 1958.

II. — La masse monétaire

Au 31 décembre 1957, le montant total des disponibilités monétaires (billets et monnaies divisionnaires en circulation, dépôts à vue à la Banque de France, dans les banques, aux bureaux des chèques postaux et chez les comptables du Trésor) s'élevait à 7.152 milliards contre 6.585 milliards fin 1956, soit une progression de 567 milliards en valeur absolue et de 8,6 % en valeur relative.

En 1956, la comparaison avec 1955 faisait ressortir des augmentations de 616 milliards en valeur absolue et de 10,3 % en valeur relative, inférieures à celles constatées les deux années précédentes.

Ainsi, le taux d'accroissement des disponibilités monétaires est allé en fléchissant au cours des quatre dernières années.

En 1957, l'augmentation a été relativement faible pendant le premier semestre, et l'expansion qui se produit habituellement pendant le second semestre a été modérée.

Variations, par trimestres, de la masse monétaire

(En milliards de francs)

	1954		1955		1956		1957	
	mds	%	mds	%	mds	%	mds	%
1er trimestre	34	0,7	37	0,7	100	1,7	— 65	—1
2e trimestre	94	2	124	2,3	163	2,7	+189	+2,9
3e trimestre	154	3,2	203	3,7	144	2,3	+203	+3
4e trimestre	358	7,2	307	5,4	209	3,3	+240	+3,5
Année entière	640	13,7	671	12,7	616	10,3	+567	+8,6

Les chiffres de 1956 avaient été affectés par l'émission, en septembre, de l'emprunt pour l'Algérie.

La part de la circulation monétaire proprement dite dans la masse des disponibilités s'est réduite de 1,6 %, avec 46,7 % contre 48,3 % fin 1956 ; la proportion des dépôts ayant augmenté en un an de 51,7 à 53,3 %.

	1954	1955	1956	1957
	(milliards de francs)			
Billets et monnaies divisionnaires	2.583	2.910	3.181	3.343
Dépôts à vue	2.715	3.059	3.404	3.809
Total des disponibilités monétaires	5.298	5.969	6.585	7.152
Dépôts à terme	167	200	232	383

Comparées à l'évolution de la production industrielle, les variations de la masse monétaire ont été modérées en 1957 comme en 1956.

L'augmentation de la masse monétaire en 1957 a été inférieure, en pourcentage, à celle de la production industrielle : celle-ci étant de 9,7 %, tandis que la première était de 8,6 %.

En 1956, les pourcentages correspondants étaient respectivement de 12 % et 10 %.

Le rapport du produit national brut à la moyenne mensuelle de la masse monétaire, qui avait fléchi de 3,49 en 1949 à 2,97 en 1956, s'est relevé à 3,03 en 1957.

	Produit national brut aux prix du marché (1)	Disponibilités monétaires (moyenne des 12 mois) (2)	Quotient col. 1 / col. 2
1949	8.400	2.408	3,49
1954	15.780	4.858	3,25
1955	17.150	5.536	3,10
1956	18.520	6.236	2,97
1957	20.420	6.735	3,03

L'augmentation de la masse monétaire en 1957 apparaît ainsi des plus normales. En tenant compte de la hausse des prix, elle s'établit, à prix constants, (base 1949) à 4.777 milliards contre 4.672 milliards en 1956, soit une hausse de 3 % environ.

L'affaiblissement de la situation monétaire en 1957 résulte surtout des modifications qui se sont produites dans les contreparties de cette masse.

Eléments et contreparties de la masse monétaire

	31 déc. 1956	30 juin 1957	31 déc. 1957
I. Eléments :			
Billets en circulation	3.114	3.206	3.268
Monnaie scripturale bancaire (*a*)	2.748	2.724	3.083
Comptes courants postaux	597	653	666
Dépôts de particuliers au Trésor	59	57	60
Monnaies divisionnaires	67	69	75
Total	6.585	6.709	7.152
II. Contrepartie (*b*) :			
Or et devises	401	313	313
Créances sur l'Etat	2.414	2.670	3.013
dont			
Créance de la Banque de France et des banques	(1.691)	(1.891)	(2.212)
Contrepartie au Trésor des comptes courants postaux et des fonds des particuliers et monnaies divisionnaires en circulation	(723)	(779)	(801)
Crédits bancaires à l'économie	4.024	4.254	4.577
dont			
Banques	2.187	2.257	2.618
Banque de France	1.837	1.997	1.959
Total	6.839	7.237	7.903

(*a*) Non compris les avoirs en francs du Fonds de Stabilisation et des banques étrangères, soit 28 milliards fin 1956 et 344 milliards fin 1957.
(*b*) La contrepartie tient compte des dépôts à terme dans les Banques qui s'élevaient à 232 milliards fin décembre 1956.

On constate, d'après ce tableau, que l'augmentation de la masse monétaire en 1957 (+ 567 milliards) a eu pour principale contrepartie les avances du circuit bancaire à l'Etat (+ 599 milliards). Les crédits bancaires à l'économie ont progressé de 4.024 à 4.577 milliards, soit de plus de 550 milliards ; mais leur action sur la masse monétaire a été compensée par la diminution des réserves de changes et l'augmentation, très sensible, des dépôts à terme.

En ajoutant aux crédits à l'économie financés par les ressources monétaires ceux qui ont été couverts par des ressources d'épargne, on obtient un total de 4.701 milliards fin 1957, contre 4.146 milliards fin 1956. L'augmentation totale est de 555 milliards, contre 609 milliards en 1956.

Les crédits à court terme ont augmenté de 243 milliards (459 milliards en 1956) ; les crédits à moyen terme financés par des ressources monétaires et par l'épargne se sont gonflés de

310 milliards (251 milliards en 1956). Il convient de remarquer de nouveau la concentration des crédits à moyen terme à la Banque de France et le rôle sans cesse plus effacé que jouent les banques et les ressources d'épargne dans le financement de ces crédits.

L'endettement du Trésor public à l'égard des banques, des entreprises et des particuliers — non compris les bons sur formules — a augmenté de 599 milliards au lieu de 186 milliards en 1956 et 6 milliards seulement en 1955.

Crédits financés par des ressources monétaires et par l'épargne.

(En milliards de francs)

	Fin décembre 1956	Fin décembre 1957
Court terme :		
Banque de France	801	621
Banques	2.112	2.535
Total	2.913	3.156
Moyen terme :		
Banque de France	1.036	1.338
Banques	75	83
Total	1.111	1.421
Total des crédits financés par des ressources monétaires	4.024	4.577
Crédits à moyen terme financés par des ressources d'épargne	122	124
	4.146	4.701

Créances sur le Trésor public.

(En milliards de francs)

	Fin 1955	Fin 1956	Fin 1957
Banque de France	1.022 (45%)	1.031 (43%)	1.513 (50%)
(dont effets publics en portefeuille)	(177)	(242)	(214)
Banques	608 (28%)	660 (27%)	699 (23%)
Avances des entreprises ou des particuliers en comptes aux bureaux des chèques postaux et au Trésor	598 (25%)	723 (30%)	801 (27%)
	2.228 (100%)	2.414 (100%)	3.013

Les concours de la Banque de France au Trésor se sont gonflés de 482 milliards contre 9 milliards en 1956 ; ils avaient diminué de 130 milliards en 1955.

Créances de la Banque de France sur l'Etat.

Avances directes, monnaies divisionnaires et comptes courants postaux	+ 488	milliards
Escomptes de traites fiscales	+ 22	—
Effets publics en portefeuille	— 28	—
Mouvement net	+482	—

Il convient de noter qu'à la fin de 1957, malgré toutes les mesures de restriction édictées, la marge de liquidité dont dispose le système bancaire français est supérieure à celle de la fin de 1956. Elle s'est accrue de quelque 50 milliards.

De fin décembre 1955 à fin décembre 1956 elle avait diminué de 298 milliards.

	Fin décembre 1956	Fin décembre 1957	Variations
	(Milliards de francs)		
Marges disponibles sur les plafonds à la Banque de France	29	60	+31
Valeurs du Trésor détenues en sus des « planchers »	29	40	+11
Effets à moyen terme détenus par les banques	75	83	+ 8
	133	183	+50

III. — Le marché monétaire

Le resserrement du marché monétaire, qui s'était progressivement manifesté au cours de l'année 1956 et dont la cause principale résidait dans la persistance du déficit de la balance des paiements, s'est très sensiblement accentué jusqu'au milieu de l'année 1957. A partir du mois d'août, les créations de monnaie opérées par l'institut d'émission au profit de l'Etat ont contribué à rendre un peu plus d'aisance au marché.

Une des particularités de cette évolution réside dans l'accentuation de la disparité entre les taux pratiqués sur les bons du Trésor et ceux qui s'appliquent aux effets privés.

Les relèvements successifs du taux officiel d'escompte de la

Banque de France, de 3 à 4 % le 11 avril, puis de 4 à 5 % le 12 août, ne se sont appliqués, comme on le sait, qu'aux opérations d'escompte de papier commercial à court terme, le taux d'achat des effets publics à moins de trois mois d'échéance ayant été maintenu au taux antérieur de 3 % et le taux d'émission de ces effets n'ayant pas été non plus modifié.

On comprend dans ces conditions que le compartiment des opérations sur effets publics ait été progressivement délaissé au profit des transactions sur effets privés et que le taux le plus représentatif du marché soit maintenant celui de l'argent au jour le jour contre papier commercial. Ce taux évolue naturellement en fonction de la liquidité générale des trésoreries, s'élevant progressivement, aux moments de resserrement du marché, au-dessus du taux normal de l'escompte, puis au taux spécial pour l'« enfer » (10 % du plafond) et parfois au delà du taux du « super enfer » (au delà de 10 % du plafond), alors que, sauf en de brèves périodes exceptionnelles, le taux des opérations sur bons du Trésor se trouve contenu dans les limites imposées par le taux de rendement des bons à deux ans.

En 1957, après le calme saisonnier du début de l'année, les premières tensions sérieuses sont apparues à la fin de février et se sont progressivement accentuées jusqu'en juillet, où le taux de 11 % a été atteint. Ce n'est qu'à partir du mois d'août que les fonds mis par la Banque à la disposition de l'Etat ont commencé à refluer sur le marché, mais les taux n'ont vraiment fléchi que dans les quatre derniers mois de l'année jusqu'au resserrement habituel de l'échéance de fin décembre, d'ailleurs relativement modéré.

La tension du premier semestre a été renforcée par la spéculation sur le change qui s'est maintenue jusqu'à l'opération 20 % du mois d'août. Le report à un mois sur le dollar, qui n'était que de 0,85 % au milieu de février, s'est élevé jusqu'à 9 % le 5 août. Sur la livre sterling, à un déport de 0,35 % en février s'est substitué un report qui a atteint 8,25 % au mois d'août. A la fin de l'année, ces taux s'étaient détendus à R. 3,70 % sur le dollar à un mois et à 1,75 % sur la livre.

En bourse, une évolution comparable a été notée sur les taux de report. Ceux-ci se sont élevés jusqu'à 5 1/2 au parquet et 5 7/8 en coulisse pour revenir en fin d'année respectivement à 3 1/2 et 3 %.

Taux du marché monétaire à Paris

1957	Argent au jour le jour (taux indicatifs)				Taux des reports en bourse	
	Sur bons du Trésor		Sur effets privés			
	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas	Parquet	Coulisse
nvier ...	3 1/2 3 3/4	2 7/8	5 1/4 5 3/4	2 7/8 3 3/8	2	3 1/2
évrier ..	3 1/2 3 3/8	2 7/8 3	4 1/4 5	2 7/8 3 1/2	3 1/8	3 3/8
ars	4	2 7/8 3 1/8	4 7/8 5 1/8	2 7/8 3 1/2	4	3 3/4
vril	3 3/8 3 1/2	2 3 1/8	6 1/4 7	2 1/4 3 3/4	4 1/2	4 3/4
ai	3 1/8 3 1/2	2 1/2 2 7/8	7 7 1/4	3 7/8 4 1/8	4	4 3/4
uin	3	1 2 3/4	6 1/2 8 1/2	4 4 1/2	4 7/8	4 1/2
uillet	3 1/8	2	9 3/4 11	4 6	5 1/2	5 1/4
oût	3 3 1/4	2 2 3/4	10 11	2 5	4 7/8	5 7/8
ptembre.	3 1/8 3 1/2	3 3 1/4	9 10	4 3/4 5	3 1/8	4 7/8
ctobre ..	2 3/4 4 7/8	1 3 1/4	4 3/4 7 1/2	2 3/4 3 1/8	1 1/4	3 1/2
ovembre.	3 3 1/4	1 1/2 3 1/8	5 6 3/4	1 1/2 4 1/4	2 1/4	3
écembre .	3 1/2 4	3 1/8 3 1/4	7 10	4 3/8 5	3 1/2	3

Taux des reports sur devises à un mois à Paris

(Maxima et minima enregistrés en pourcentages annuels)

1957	Dollar 1 mois	Franc suisse 1 mois	Livre 1 mois
2 janvier......................	R 5,525	R 6,125	R 1,925
Plus haut 5 août	R 9	R 12,05	R 8,25
Plus bas 12 février	R 0,85	R 0,75	D 0,35
Fin décembre	R 3,70	R 0,36	R 1,75

IV. — Balance des paiements. Marchés des changes et de l'or

La balance des paiements courants de la zone franc avait fait apparaître en 1956 un déficit de 836 millions de dollars qui constituait le chiffre négatif le plus élevé enregistré depuis 1951. Il est malheureusement certain que ce montant sera dépassé et, selon toute vraisemblance, assez largement en 1957 puisque, pour le seul premier semestre de l'année, le déficit des paiements courants ressort déjà à 919 millions de dollars. Si l'on compare ce chiffre à celui de la période correspondante de l'année 1956, on constate que le déséquilibre n'atteignait alors que 258 millions de dollars.

L'examen des postes conduit à la conclusion qu'en 1957, comme l'année précédente, c'est l'accroissement des importations qui est la cause essentielle du déficit. Les achats à l'étranger sont, en effet, passés de 2.248 millions de dollars pour les six premiers mois de 1956 à 2.708 millions de dollars en 1957, soit une hausse de 460 millions de dollars, alors que les exportations n'ont, pour leur part, progressé que de 1.870 à 1.943 millions de dollars, soit une augmentation de 73 millions de dollars.

La rapide expansion de l'activité économique à l'intérieur du territoire nécessite des importations sans cesse plus abondantes de matières premières. Cette situation, dont on ne peut par ailleurs que se féliciter, se combine malheureusement avec les nécessités de la guerre d'Algérie et engendre par suite à l'intérieur du territoire des possibilités de consommation qui concurrencent dangereusement les débouchés extérieurs possibles.

Le déséquilibre croissant des mouvements de marchandises ne doit pas d'ailleurs cacher l'aggravation du solde des autres postes de paiements courants. C'est ainsi que les revenus au titre du tourisme n'ont couvert nos dépenses qu'à concurrence de 65 % ; il s'agit là, bien entendu, de recettes apparentes, les recettes réelles ont sans doute été plus importantes, mais une partie a pu être détournée au profit du marché noir et des cours plus élevés pratiqués sur les devises étrangères. On remarque aussi que le poste recettes et dépenses gouvernementales, où sont comptabilisées les dépenses militaires américaines dans la zone franc, a vu son solde positif fléchir, les recettes ayant diminué de 295 à 231 millions de dollars.

Toutefois, en raison notamment de 277 millions de dollars de crédits publics, dont 262 millions au titre des tirages sur le F. M. I., le règlement du solde déficitaire n'a entraîné qu'une diminution de 189 millions de dollars des avoirs or et devises contre 292 millions l'année précédente.

Le tableau suivant retrace les divers mouvements qui viennent d'être analysés et donne poste par poste le détail des diverses opérations.

Par zones monétaires on observe que seule la balance avec la zone dollar présente un solde créditeur ; ce solde est imputable aux divers crédits en dollars qui ont été accordés et ne représente nullement une amélioration de la position commerciale.

Balance générale des paiements de la zone franc (1).
(En millions de $ U. S. A.)

	1956		1er semestre 1956		1er semestre 1957	
	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
Paiements courants :						
Exportations. Importations	3.688	4.621	1.870	2.248	1.943	2.708
Revenus et services	633	951	298	431	320	650
Voyageurs et touristes	155	233	71	74	59	91
Recettes et dépenses gouvernementales (*a*)	580	161	295	76	231	76
Divers	151	77	72	35	99	46
Total	5.207	6.043	2.606	2.864	2.652	3.571
Solde des paiements courants	—836	—	—258	—	—919	
Opérations en capital :						
Investissements et crédits privés	253	167	136	104	223	98
Investissements et crédits publics	44	185	1	96	277	37
Total	297	352	137	200	500	135
Solde des opérations en capital	— 55	—	— 63			+365
Solde général	—891		—321		—554	
Opérations de règlement :						
Aide américaine	86	—	44	—	18	—
Participation américaine aux dépenses en Indochine	10	—	80	—	—	—
Aide américaine directe à la Tunisie	4	—	—	—	4	—
Crédit U. E. P.	121	—		12	123	—
Mouvement du solde des accords de paiement	82	—	63	—	93	—
Mouvements des comptes étrangers en francs	—	1	11	—	35	—
Mouvement des avoirs en or et en devises (*b*) :						
Avoirs publics	728	—	292	—	189	
Avoirs privés	—	146	—	144	38	—
Divers	34	27	12	25	54	—
Total	1.065	174	502	181	554	—
Solde réglé		891		321		554

(1) Les dépenses et recettes des territoires d'outre-mer sont incorporées dans les divers chapitres. Le déficit des paiements courants de ces territoires a été de 151 millions de $ en 1956 dont 13 pour le premier semestre. Pour les six premiers mois de 1957, il s'est établi à 107 millions de $.

(*a*) Le poste de recettes et dépenses gouvernementales comprend les recettes et les dépenses des postes diplomatiques étrangers et plus généralement des administrations publiques civiles ou militaires étrangères en France ou dans les pays d'outre-mer ainsi que les cotisations aux organismes internationaux fonctionnant en France ou les dépenses, en France, des organismes internationaux ayant un siège à l'étranger. Dans le cas de la zone dollar, il comprend en particulier les paiements effectués au titre de contrats passés en France, par le Gouvernement des Etats-Unis, que les produits ou matériel acquis soient destinés directement à ses services, laissés à la disposition de la France ou remis à des pays tiers.

(*b*) En dépenses : augmentation, en recettes : diminution.

Une situation aussi défavorable de nos paiements extérieurs pendant le premier semestre de l'année nécessitait l'adoption de mesures immédiates avant la disparition totale de réserves de

Balance des paiements par zone

(En millions de $, monnaie de compte)

Solde général des paiements courants et des opérations en capital	1955	1956	1er sem. 1956	1er sem. 1957
Zone dollar (y compris le Canada).....	+214	—105	— 84	+146
Zone U. E. P. (y compris membres de la zone sterling).....................	+ 22	—688	—190	—549
	(— 84)	(—261)	(— 53)	(—292)
Autres pays	+ 38	— 98	— 47	—151
Déficit ou excédent	+274	—891	—321	—554

change déjà fort entamées. Après la suspension de la libération des échanges, édictée le 18 juin 1957, la plus spectaculaire et aussi la plus importante de ces mesures a été réalisée par les décrets du 10 août 1957 établissant une taxe de 20 % perçue sur les importateurs lors de la délivrance des devises, ou restituée aux exportateurs lorsqu'ils cédaient les devises à leurs banquiers, conformément à la réglementation des changes. L'imposition de cette taxe, d'abord limitée à certains produits — d'ailleurs assez nombreux — fut étendue à la totalité des importations et exportations en octobre 1957.

Bien que cette opération ait eu comme contrepartie l'abolition de la taxe temporaire de 15 % qui frappait les importations et la suppression progressive des dégrèvements fiscaux en faveur des exportateurs, elle a entraîné un redressement indiscutable de la balance des paiements, comme le montre le tableau ci-dessous résumant l'évolution de la situation de la France à l'U. E. P. On constate la nette diminution du déficit au cours du 3e et surtout du 4e trimestre ; on doit toutefois noter qu'un excédent n'est pas apparu et que, dans les premiers mois de 1958, la situation s'est de nouveau détériorée.

Situation de la France à l'U. E. P.

Excédent (+) ou déficit (—) moyen trimestriel (En millions de $ unités de compte)

	1955	1956	1957	1958
1er trimestre	+16,6	—38,7	—84,1	—36,6
2e »	+13,6	—36,1	—97,9	
3e »	+21,5	—73,0	—69,9	
4e »	— 7,7	—70,1	—28,8	

Diverses mesures de restriction monétaires ont complété les mesures prises sur le plan des changes. Elles ont été précédemment indiquées (1).

La hausse du taux d'escompte de la Banque de France de 4 à 5 % fut décidée au moment de l'opération 20 %.

De nouveaux crédits extérieurs sont venus appuyer, au début de 1958, les efforts français de redressement, mais il va de soi qu'ils ne peuvent offrir, dans la situation présente, qu'un répit de quelques mois. Une politique de rigueur monétaire sans défaillance, dont l'effet ne peut, à la longue, manquer de se faire sentir, permettra peut-être d'éviter le retour aux contingentements, voire au rationnement à l'intérieur du territoire. Cette politique paraît quelque peu paradoxale en raison des obligations imposées par le Marché commun et l'éventualité de l'établissement d'une zone de libre-échange. L'amenuisement de nos réserves de change pourrait toutefois la rendre nécessaire.

***

Etant donné la position de la balance commerciale et de la balance des paiements, les cours des devises sur le marché officiel des changes sont demeurés très tendus durant l'année 1957, traduisant ainsi la faiblesse du franc. Celle-ci a été cependant particulièrement marquée dans les premiers mois de l'année et elle ne s'est atténuée qu'après la dévaluation virtuelle réalisée en août par l'établissement d'une taxe de 20 % sur les achats et les ventes de devises.

Au marché des changes de Paris, cette taxe n'a pas été incorporée dans les cours, de sorte que les parités des devises étrangères n'ont pas été modifiées. Il n'en a pas été de même à l'étranger, notamment à Londres, où les cours du franc par rapport à la livre sterling tiennent compte de la taxe de 20 %.

Le tableau ci-dessous donne la mesure de la tension enregistrée sur les principales devises — notamment le Deutschmark — jusqu'en août ; par la suite, les cours sont restés généralement au-dessus de la parité.

(1) Voir *supra*, p. 757.

Cours maxima et minima mensuels des principales devises U. E. P. traitées à Paris

	Livre sterling (1 £=980 fr.)		Francs suisses (100 fr. s. = 8.003 fr.)		Deutsche mark (100 D. M. = 8.333 fr.)	
	maxima	minima	maxima	minima	maxima	minima
Janvier	986,75	983,05	8.039,50	8.032	8.396	8.390
Février	987,05	986,325	8.040	8.033,50	8.396	8.394,50
Mars	987,35	985,025	8.046,25	8.037,75	8.396	8.395,50
Avril	987,50	986,675	8.045,75	8.039,25	8.396	8.396
Mai	987,35	984,725	8.050,25	8.042	8.396	8.395,50
Juin	985,075	982,375	8.050,25	8.044,25	8.396	8.394,25
Juillet	981,45	979,875	8.046,50	8.036,25	8.396	8.394,50
Août	981,825	972,675	8.059	7.995,50	8.396	8.333
Septembre	980,95	972,675	8.060	7.998	8.393,50	8.333,50
Octobre	987,35	980,725	8.048,75	8.022,50	8.390,50	8.363
Novembre	986,575	981,25	8.048	8.003,50	8.385,75	8.337,50
Décembre	983,75	977,375	8.015	7.974	8.362	8.310

	Francs belges (100 fr. b. = 700 fr.)		Hollande (100 fl. = 9.210 fr.)		Suède (100 crs = 6.765 fr.)	
	maxima	minima	maxima	minima	maxima	minima
Janvier	702,50	700,175	9.251,75	9.243,25	6.803,25	6.799
Février	701,825	700,675	9.248	9.242,50	6.805,25	6.800,50
Mars	701,925	701,05	9.269,75	9.245	6.816,50	6.801,50
Avril	701	700,275	9.269,25	9.261,25	6.813	6.801,75
Mai	700,95	700	9.259,50	8.246	6.816,50	6.809,50
Juin	700,525	700,025	9.247,50	9.211,75	6.816,50	6.798,75
Juillet	703,925	700,025	9.229,75	9.210	6.801	6.771
Août	702,75	695,775	9.216	9.142,55	6.797	6.722
Septembre	702,025	696,25	9.245,25	9.145	6.795	6.727
Octobre	705,25	700,30	9.279,65	9.226	6.816,50	6.784
Novembre	704,975	701,725	9.279,40	9.230	6.805,50	6.778
Décembre	703,225	698	9.269	9.218	6.786	6.752

La dévaluation d'août 1957 et les difficultés des derniers mois de l'année ont contribué à accentuer le redressement du marché de l'or à Paris, amorcé en 1956. De 464.000 francs fin 1956, le cours du lingot de 1 kilo s'est élevé au plus haut à 588.000 en novembre 1957 ; dans le même temps, la pièce de 20 francs (napoléon) progressait de 3.400 à 4.330 francs. Dès les premières semaines de 1958, les cours ont toutefois fléchi à 525.000 pour le lingot et à 3.660 pour le napoléon. La hausse résultant de la dévaluation de 20 % s'est trouvée largement consolidée.

Il en fut de même sur le marché parallèle des devises de Paris, où les cours les plus hauts furent atteints en novembre 1957, à

la différence du marché officiel le marché parallèle tient compte de l'opération 20 %.

Cours des devises à Paris au marché parallèle.

(En francs)

1957	Livre		Dollar		Franc-suisse	
	P. H.	P. B.	P. H.	P. B.	P. H.	P. B.
Janvier	1.080	1.035	405	399	97,50	95,25
Février	1.080	1.055	400	394	96	94
Mars	1.080	1.065	403	395	97	94,50
Avril	1.085	1.065	401	393	96,25	93,75
Mai	1.120	1.070	410	396	98,25	94,50
Juin	1.130	1.100	409	403	98,50	96,25
Juillet	1.150	1.115	420	402	101	96
Août	1.185	1.145	453	420	108,50	101
Septembre	1.160	1.135	447	441	107,50	104,75
Octobre.......	1.210	1.145	469	443	111,50	105,25
Novembre ...	1.330	1.200	507	459	120,75	109,25
Décembre	1.315	1.280	496	471	119,25	111,75

Au début de l'année 1958, les mesures de redressement prises au cours de 1957 n'avaient donné que des résultats limités. Le resserrement du crédit avait commencé à se manifester, mais il n'y avait pas eu de ralentissement marqué de la production ni de la consommation. Aussi le déficit de la balance commerciale demeurait-il à un niveau trop élevé ; les crédits et devises obtenus du Fonds Monétaire International et de l'Union Européenne de Paiements étaient déjà notablement entamés en avril dernier. A cette époque, un renforcement des mesures de resserrement prises en 1957 apparaissait nécessaire pour éviter une chute plus profonde de la monnaie.

L'arrivée au pouvoir au début de juin 1958 d'un gouvernement présidé par le Général de Gaulle a profondément modifié les fondements de la situation monétaire.

H. L.

LES CAISSES D'ÉPARGNE

SOMMAIRE. — *Evolution générale des dépôts. — Placements des fonds des caisses d'épargne en* 1957. — *Relèvement du plafond des dépôts en caisse d'épargne.*

I. — Evolution générale des dépôts

Le montant des dépôts (1) dans les caisses d'épargne est passé de 1.720 milliards de francs au 31 décembre 1956 à 1.893 milliards de francs au 31 décembre 1957, marquant une progression de 173 milliards en valeur absolue et de 10 % en valeur relative au lieu de 213 milliards et 14 % en 1956 et 283 milliards et 23 % en 1955.

Ainsi le ralentissement du rythme d'accroissement déjà sensible en 1956 s'est poursuivi et il faut se reporter à l'année 1951 pour retrouver un taux d'expansion qui n'ait que de peu dépassé 10 %.

L'évolution des dépôts en caisses d'épargne est loin d'avoir présenté une physionomie uniforme au cours de l'année écoulée. Les premiers mois de l'année ont été caractérisés, comme à l'habitude, par de forts excédents de dépôts ; ceux-ci pour les seuls mois de janvier et février se sont élevés à 87 milliards au lieu de 79 milliards pour la période correspondante de l'année précédente ; pour les mois suivants, ils ont été constamment inférieurs à ceux de l'année 1956. A deux reprises même, aux mois de juin et d'octobre, les prélèvements l'ont emporté sur les versements.

Le ralentissement des dépôts est, pour une large part, imputable à la hausse des prix qu'ont aggravée l'augmentation du taux de la taxe à la valeur ajoutée frappant certains biens d'équipement ménager et la suppression de certaines subventions dont bénéficiaient des produits alimentaires. Par ailleurs

(1) Y compris les intérêts capitalisés de la Caisse nationale d'Epargne.

les restrictions du crédit à la consommation ont certainement de leur côté joué un rôle non négligeable. L'obligation d'effectuer un versement initial plus élevé pour les achats à tempérament d'appareils ménagers, d'automobiles, etc... a entraîné un emploi plus immédiat des capitaux d'épargne.

L'influence de ces deux facteurs, qui s'est trouvée renforcée à plusieurs reprises par la détérioration de la situation politique, s'est reflétée dans l'évolution des prélèvements et des versements aux guichets des caisses d'épargne en 1957 par rapport à 1956. Les premiers ont progressé d'une année à l'autre de 28 % (caisses ordinaires : + 38 %, Caisse nationale d'Epargne : + 16 %), les seconds de seulement 12 % (caisses ordinaires : + 18 %, Caisse nationale d'Epargne : + 5 %). L'ampleur des mouvements a été beaucoup plus importante pour les caisses ordinaires et, au total, les avoirs déposés dans ces établissements ont accusé une augmentation annuelle de 11 % au lieu de 9 % pour la Caisse nationale d'Epargne. De ce fait, la part des caisses ordinaires dans le total des avoirs des déposants a continué de croître, passant de 56,1 % au 31 décembre 1956 à 56,5 % au 31 décembre 1957.

Les taux d'intérêts servis aux déposants ont été relevés d'un quart de point à dater du 1er janvier 1958. La modification est liée à la hausse générale du taux de l'argent mais il est peu probable — eu égard à la psychologie du public — qu'elle joue un rôle déterminant dans la collecte des fonds par les caisses d'épargne. L'avantage dont bénéficiaient les caisses d'épargne ordinaires a été maintenu ; l'intérêt servi à leur clientèle s'est trouvé porté à 3,25 % et l'écart est resté inchangé avec la rémunération servie par la Caisse nationale d'Epargne qui est maintenant de 3 %.

II. — Emploi des fonds des caisses d'épargne

Les avoirs des caisses d'épargne, gérés par la Caisse des Dépôts et qui ont pour origine, d'une part les sommes versées par les déposants, d'autre part le revenu des placements effectués pour le compte des caisses d'épargne, ont augmenté de 197 milliards au total en 1957. Les principaux emplois dont ce supplément de ressources a assuré le financement, ont varié ainsi :

Prêts aux collectivités locales	+184 mds
— ayant pour objet la construction immobilière	+ 36 mds
— ayant des objets divers	+148 mds
Avances aux sociétés de crédit immobilier et organismes d'habitations à loyer modéré	+ 22 mds
Concours au Trésor public (dépôts de fonds au Trésor, bons du Trésor, souscriptions ou achats en bourse de valeurs d'Etat)	+ 1 md
Divers	— 10 mds

Les sommes versées aux collectivités locales se sont élevées au total à 184 milliards, dont 116 milliards au titre des prêts directs de la Caisse des Dépôts, et 68 milliards au titre de la loi du 24 juin 1950 (prêts Minjoz). Si l'on examine la destination des fonds prêtés, on constate que 36 milliards ont aidé au financement de la construction immobilière, dont 25 milliards proviennent de prêts octroyés sur l'initiative des caisses d'épargne. Les 148 autres milliards ont permis aux communes de poursuivre leur effort d'équipement principalement dans les secteurs suivants :

	1956	1957
Voirie	27	17
Construction scolaire	21	24
Adduction d'eau	29	42
Equipement sanitaire	8	10
Bâtiments communaux	9	6
Electrification	13	14
Assainissement	7	7
Divers	23	28

Les avances faites en 1957 pour le compte de l'Etat aux sociétés d'habitations à loyer modéré se sont seulement élevées à 22 milliards au lieu de 86 milliards en 1956. Si, malgré cette diminution, le rythme de la construction d'immeubles collectifs a pu être maintenu, c'est que la charge du financement a été, pour une large part, reportée sur la trésorerie de l'Etat. Le total des capitaux fournis à la construction immobilière au moyen des fonds recueillis par les caisses d'épargne, s'établit ainsi à 58 milliards (36 milliards + 22 milliards) au lieu de 90 milliards en 1956.

Les concours nets au Trésor public n'ont progressé que de 1 milliard à la suite essentiellement de deux mouvements de sens inverse : augmentation d'une centaine de milliards des fonds laissés en compte au Trésor, diminution d'un montant à peu près équivalent des bons du Trésor.

Ainsi les créances sur l'Etat ont vu leur part dans le total des placements des caisses d'épargne s'abaisser de 35 % au

31 décembre 1956 à 30 % au 31 décembre 1957. A l'inverse la proportion des prêts aux collectivités publiques s'est élevée de 33 % à 40 %. Cette évolution n'est pas particulière à l'année 1957, mais est la poursuite d'une tendance déjà ancienne ainsi qu'il apparaît au tableau ci-dessous :

	31.12.50		31.12.52		31.12.54		31.12.56		31.12.57	
	en mds de fr.	en %	en mds de fr.	en %	en mds de fr.	en %	en mds de fr.	en %	en mds de fr.	en %
oncours à l'Etat	*434*	*69*	*473*	*57*	*514*	*43*	*573*	*35*	*574*	*30*
rêts aux collectivités publiques	*41*	*6*	*116*	*14*	*260*	*22*	*566*	*33*	*750*	*40*
- ayant pour objet la construction immobil...	—	—	13	2	40	4	104	6	140	8
- ayant des objets divers.	41	6	103	12	220	18	462	27	610	32
vances aux H. L. M....	*30*	*5*	*100*	*12*	*206*	*17*	*355*	*20*	*377*	*19*
oncours aux particuliers et entreprises (titres de sociétés, portefeuille moyen terme)	*125*	*20*	*139*	*17*	*221*	*18*	*219*	*12*	*209*	*11*
Total	630	100	828	100	1.201	100	1.713	100	1.910	100

III. — Plafond des dépôts en caisse d'épargne

Le plafond des dépôts en caisse d'épargne a été porté, au début de mars 1958, de 750.000 fr. à 1 million de fr., à la suite du vote d'une proposition de loi déposée au début de 1957. Celle-ci ne faisait d'ailleurs que reprendre un chiffre déjà envisagé en 1955, mais qui à cette époque avait été jugé trop élevé. Si l'on veut bien admettre que cette mesure peut trouver certaines justifications, il ne faut pas se dissimuler que tout nouveau relèvement du plafond — qui a déjà fait l'objet de six hausses depuis 1946 — soulèverait de graves difficultés.

Tout d'abord, il n'est pas inutile de rappeler que les caisses d'épargne ont été créées en vue de faciliter la constitution d'une épargne d'origine populaire. Or, le montant du plafond actuel est assez élevé pour répondre amplement aux besoins des particuliers disposant de revenus modestes. Il permet en effet à une famille comprenant trois enfants, de placer 5 millions de francs. Même, si l'on considère que l'élévation du niveau de vie de la population implique un certain élargissement des possibilités d'épargne, on doit reconnaître que le chiffre de 1 million anticipe quelque peu sur le développement ultérieur du revenu

national ; c'est ce que montre le rapprochement effectué entre les montants des plafonds en vigueur en 1938 et de nos jours, d'une part, et les évaluations du revenu national à ces deux époques, d'autre part.

	Plafond		Revenu national		Plafond théorique correspondant à l'augmentation du revenu national
	(en fr.)	en indice base 100-1938	en mds de fr.	en indice base 100-1938	
1938	20.000	100	360	100	20.000
1955	750.000	3.750	13.200	3.550	710.000
1956	750.000	3.750	14.200	3.900	780.000
1958 (mars)	1.000.000	5.000	15.700 (1)	4.360	870.000

(1) Chiffre de 1957.

Il serait inopportun de modifier avant longtemps, à moins d'une forte hausse des prix, le plafond actuel ; celui-ci, si on se réfère au coefficient de dépréciation du franc calculé d'après les séries d'indices de l'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques, correspond à un chiffre qui n'a jamais été atteint et représente notamment à peu près quatre fois le maximum en vigueur en 1914 et deux fois celui en vigueur en 1938.

Un nouveau relèvement des plafonds risquerait de modifier le caractère des comptes, qui, en raison des avantages dont ils bénéficient (taux d'intérêts élevés, retrait à vue), seraient appelés à drainer les capitaux d'épargnants aisés ou même les fonds de roulement momentanément excédentaires d'entreprises individuelles.

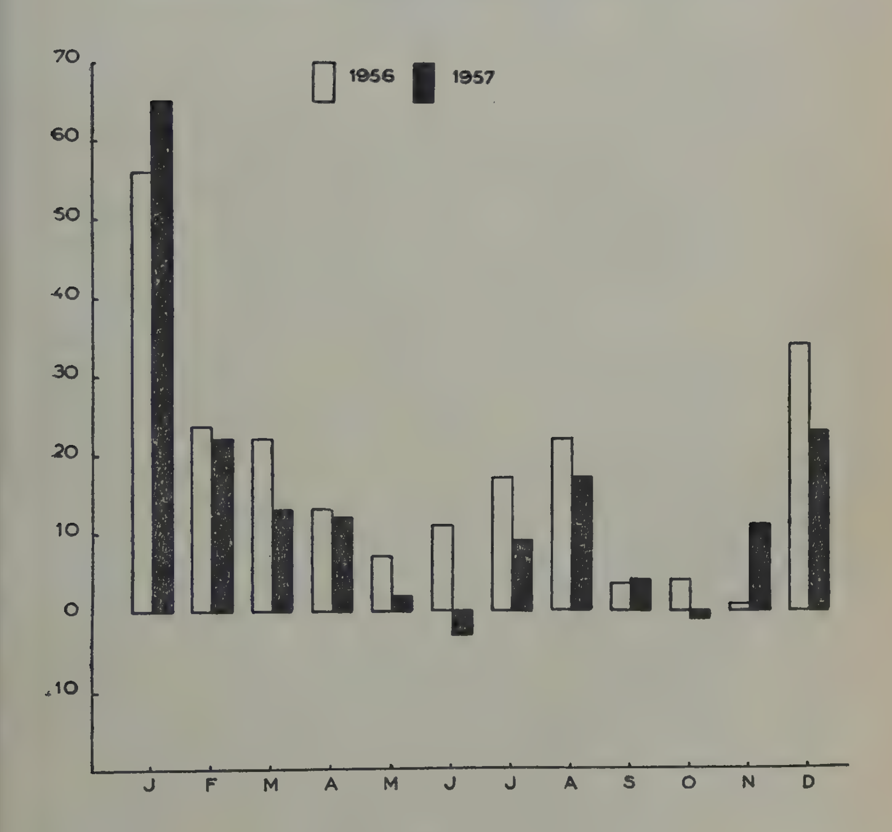
Un argument souvent mis en avant pour justifier une élévation du plafond est que celle-ci permet une extension des prêts consentis par les caisses d'épargne aux départements et communes, dans le cadre de la loi du 24 juin 1950. Il faut reconnaître que cet argument a davantage en vue l'intérêt des collectivités locales que l'encouragement de l'esprit d'épargne ; en outre, ces prêts, qui obéissent généralement à des critères sociaux ou politiques, ne répondent pas toujours aux objectifs économiques de la nation. Les investissements appellent en effet un choix ; ils ne sauraient être détournés, sans dommage pour l'économie tout entière, d'objectifs essentiels, tels l'équipe-

ment des entreprises ou l'aménagement du territoire, vers des objectifs sans doute importants sur le plan local, mais secondaires sur le plan général.

C'est d'une conjoncture économique et monétaire saine que dépend l'accroissement d'activité des caisses d'épargne et non de la fixation du maximum des dépôts à un montant sans rapport avec les possibilités d'épargne de la clientèle traditionnelle de ces établissements.

J. NOIREAU.

Mouvements des dépôts dans les caisses d'épargne (CNE + CEO)
(variations mensuelles)



Dépôts en fin de mois dans les caisses d'épargne

(en milliards de francs)

	Caisse nationale					Caisses ordinaires (*a*)					Total				
	Total des dépôts	Versements au cours du mois	Prélèvements au cours du mois	Excédents ou déficits (*b*)	Variations des dépôts (*b*)	Total des dépôts	Versements au cours du mois	Prélèvements au cours du mois	Excédents ou déficits (*b*)	Variations des dépôts (*b*)	Total des dépôts	Versements au cours du mois	Prélèvements au cours du mois	Excédents ou déficits (*b*)	Variations des dépôts (*b*)
1956															
Décembre	754,7					965					1.719,7				
1957															
Janvier	768,5	33,2	19,7	13,5	13,8	1.016,6	53,4	29,3	24,1	51,6	1.785,1	86,6	49	37,6	65,4
Février	777,2	27,1	18,4	8,7	8,7	1.029,9	39,4	26,1	13,3	13,3	1.807,1	66,5	44,5	22	22
Mars	782,4	28	22,7	5,3	5,2	1.037,3	38,5	31,1	7,4	7,4	1.819,7	66,5	53,8	12,7	12,6
Avril	787,2	26	21,3	4,7	4,8	1.044,1	36,4	29,6	6,8	6,8	1.831,3	62,4	50,9	11,5	11,6
Mai	786,9	24,4	24,7	—0,3	—0,3	1.046	33,9	32	1,9	1,9	1.832,9	58,3	56,7	1,6	1,6
Juin..............	784,6	22,8	24,7	—1,9	—2,3	1.045,4	31,8	32,4	—0,6	—0,6	1.830	54,6	57,1	—2,5	— 2,9
Juillet	788,2	29,1	25,5	3,6	3,6	1.051,1	39,5	33,8	5,7	5,7	1.839,3	68,6	59,3	9,3	9,3
Août	795	27,1	20,3	6,8	6,8	1.061,3	37,2	27	10,2	10,2	1.856,3	64,3	47,3	17	17
Septembre	796,2	23,3	22,2	1,1	1,2	1.064	32,3	29,6	2,7	2,7	1.860,2	55,6	51,8	3,8	3,9
Octobre...........	795,3	25,4	26,2	—0,8	—0,9	1.064,1	36,6	36,6	—	0,1	1.859,4	62	62,8	—0,8	— 0,8
Novembre.........	800,8	30,5	25	5,5	5,5	1.069,4	39,4	34	5,4	5,3	1.870,2	69,9	59	10,9	10,8
Décembre	823,5	25,3	24,2	1,1	22,7	1.069,8	50,1	50,1	—	0,4	1.893,3	75,4	74,3	1,1	23,1
		322,2	274,9	47,3	68,8		468,5	391,6	76,9	104,8		790,7	666,5	124,2	173,6

(*a*) A l'exclusion de la Sarre.
(*b*) Par suite de l'application des intérêts, la variation des dépôts n'est généralement pas égale au solde des versements et des prélèvements. Elle est, le plus souvent, supérieure, mais peut-être inférieure à la suite de certains décalages d'écritures.

Source : Institut national de la Statistique et des Etudes économiques.

LES ÉMISSIONS DE VALEURS MOBILIÈRES

SOMMAIRE I. — APERÇU D'ENSEMBLE.

II. — SECTEUR PUBLIC ET SEMI-PUBLIC : A. *Trésor, collectivités locales et groupements de sinistrés.* — B. *Entreprises du secteur public à activité économique.*

III. — SECTEUR PRIVÉ : A. *Emissions d'actions.* — B. *Emissions d'obligations.*

IV. — RÉPARTITION DES ÉMISSIONS *par branches d'activité.*

V. — CONCLUSION.

I. — APERÇU D'ENSEMBLE

Les émissions de valeurs mobilières ont atteint en 1957 un montant global de 664 milliards contre 769 milliards en 1956. Ce recul apparent ne doit pas être attribué à une diminution de l'esprit d'épargne du public, mais simplement au fait que le chiffre de 1956 avait été anormalement gonflé par l'emprunt national 5 %. Cette émission du Trésor, réalisée dans des conditions un peu exceptionnelles, avait en effet produit à elle seule 320 milliards et n'avait pas été couverte seulement au moyen de l'épargne courante, mais en partie par des prélèvements sur les encaisses des souscripteurs. Une opération de cette envergure ne saurait être renouvelée tous les ans : aussi est-il intéressant de constater que, si le montant global des émissions de 1957 est inférieur de 13,5 % à celui de 1956, il est par contre supérieur de 62 % à celui de 1955 (410 milliards).

La part du secteur privé dans le total des émissions a été naturellement bien plus forte qu'en 1956. Comme le montre le tableau suivant, elle a retrouvé la même importance relative qu'en 1955 pour une valeur absolue beaucoup plus élevée ; ce résultat est dû notamment à la faveur rencontrée par les opérations de sociétés intéressées dans la recherche pétrolière :

Années	Emissions				
	Secteur public et semi-public		Secteur privé		Total
	en millions de francs	en % du total	en millions de francs	en % du total	en millions de francs
1953	155.796	67	78.003	33	233.799
1954	262.033	68	123.673	32	389.706
1955	211.727	52	198.209	48	409.936
1956	574.983	75	194.443	25	769.426
1957	349.632	53	314.440	47	664.072

II. — SECTEUR PUBLIC ET SEMI-PUBLIC

On peut distinguer d'une part les émissions du Trésor et des collectivités locales (y compris les groupements de sinistrés) et d'autre part les emprunts d'organismes ayant une activité économique : sociétés nationalisées, entreprises dont la majorité du capital est détenue par l'Etat, établissements de caractère semi-public tels que le Crédit foncier, le Crédit national, etc. :

	1955	1956	1957
	(en millions de francs)		
Trésor, collectivités locales et groupements de sinistrés	99.698	424.676	110.753
Entreprises du secteur public à caractère économique	112.029	150.307	238.879
Ensemble	211.727	574.983	349.632

A. — Trésor, collectivités locales et groupements de sinistrés

Le *Trésor* a réalisé en 1957 les deux opérations suivantes :

1° en mars-avril, une émission au pair de bons 5 % à « prime indexée » pour un total de 84 milliards ; ces titres sont remboursables en dix ans par tirages avec une prime dont le montant minimum sera de 10 % et variera suivant l'indice annuel des valeurs à revenu variable ;

2° en mai-juin, une émission à 98 % de « bons P.T.T. » 6 % remboursables à 105 % par tirages annuels en quinze ans ; l'emprunt a produit 24 milliards, soit un peu plus que l'opération correspondante de 1956.

Les autorisations d'emprunts des *collectivités locales* publiées au *Journal Officiel* en 1957 ont été de l'ordre de 4 milliards (contre 10 milliards en 1956). Les emprunts de cette nature

sont souvent contractés auprès de la Caisse des Dépôts et Consignations et ne font pas l'objet de souscription publique : on ne peut guère signaler en 1957 qu'un emprunt de 25 millions du département du Jura. Cependant, on a recensé en 1957 pour 2.530 millions de petits emprunts d'intérêt local souscrits par le public régional (contre 1.512 millions en 1956).

Les groupements de sinistrés n'ont pas fait directement appel au public en 1957.

B. — Entreprises du secteur public à activité économique

On a vu que les émissions de cette catégorie ont été particulièrement importantes en 1957 puisqu'elles ont atteint plus d'une fois et demie le chiffre de 1956 et plus de deux fois celui de 1955.

En janvier, l'*Electricité de France* a placé pour 67.800 millions d'obligations 6 % à prime indexée garanties par l'Etat et amortissables par tirages annuels en 15 ans ; une prime de remboursement de 5 % sera majorée en fonction de la production d'énergie électrique sans pouvoir être inférieure à un minimum croissant de 5,5 % en 1958 à 15 % en 1972. En 1956, l'Electricité de France ne s'était procuré sur le marché que 21 milliards.

La *Caisse nationale de Crédit agricole* a réalisé en février et en octobre deux emprunts représentant ensemble environ 30 milliards. Le taux d'intérêt est de 5 3/4 % pendant les sept premières années et de 6 % par la suite. Le remboursement aura lieu, au gré du porteur, soit au pair après sept ans, soit à 113 % après onze ans, soit à 125 % (pour l'emprunt de février) ou à 135 % (pour celui d'octobre) après quinze ans.

Le *Crédit national* a placé en février un emprunt à lots de 25 milliards ; en 1956, une émission analogue avait porté sur 15 milliards. L'emprunt émis au pair porte intérêt à 6 % : il est amortissable en quinze ans par tirages comportant chaque année 781 lots représentant ensemble 125 millions de francs.

Le *Crédit foncier de France* a émis en mai et en novembre 1957 deux emprunts à lots représentant ensemble 45 milliards de francs contre 20 milliards seulement, en une seule fois, l'année précédente. Les deux emprunts portent intérêt à 6 % et ont une durée de 18 ans ; le premier (montant nominal : 25 milliards) comporte annuellement 926 lots pour 130 millions et le

second (montant nominal : 20 milliards) 820 lots pour 105 millions. Mais, tandis que les titres ne bénéficiant pas de lots seront remboursables au pair pour l'emprunt de mai, ils seront remboursables avec une prime variant entre 5 et 20 % suivant la durée pour l'emprunt de novembre.

En juin, les *Charbonnages de France* se sont procuré sur le marché environ 20 milliards (contre 25 milliards en 1956) par émission de bons à cinq, dix et quinze ans. Ces titres, d'un montant nominal de 20.000 fr. ont été émis au pair et sont remboursables à 21.000 fr. en 1962, 22.000 fr. en 1967 et 23.000 fr. en 1972, au gré du porteur ou par tirages ; l'intérêt est de 5 1/2 % pendant les cinq premières années et de 6 % ensuite. Capital et intérêt sont indexés sur le prix du charbon.

La *régie Renault* a également placé en juin, à 99 %, pour 5 milliards de francs d'obligations 6 % amortissables en dix-huit ans. L'intérêt et le capital sont indexés sur le chiffre d'affaires de la régie, le prix de remboursement ne pouvant être inférieur à 105 %, 110 % ou 120 % suivant la durée. En 1956, la régie Renault avait aussi emprunté 5 milliards sur le marché.

En décembre, la *Compagnie nationale du Rhône* a émis, à 99,5 %, 8 milliards de francs d'obligations de 10.000 fr. portant intérêt à 6 % et remboursables en vingt-cinq ans à un prix minimum progressant de 10.500 à 12.500 fr. par paliers de 500 fr. tous les cinq ans. L'intérêt et le capital sont indexés en fonction de la production et du prix de l'énergie électrique. La compagnie ne s'était pas adressée au marché en 1956.

La *Société nationale des Chemins de Fer Français* a emprunté plus de 40 milliards de francs en décembre (contre 33 milliards en novembre 1956). Il s'agit de bons de 10.000 fr. d'une durée pouvant atteindre 20 ans, amortissables en 15 ans à partir de 1962 par tirages et par tranches égales. Un prix de remboursement minimum variant de 110 à 120 % suivant la durée est garanti aux porteurs, mais il est prévu une indexation leur donnant le choix entre un remboursement en espèces à 1.500 fois le prix du kilomètre en 2e classe ou à la délivrance de coupons de voyage gratuits représentant une valeur légèrement supérieure. L'intérêt sera de 56 fois le prix du kilomètre en 2e classe avec minimum de 550 fr. En outre, la S. N. C. F. a continué ses placements courants de bons à lots-kilomètres pour environ 3 milliards en 1957.

III. — SECTEUR PRIVÉ

Les émissions réalisées par les entreprises du secteur privé en 1957 se comparent comme suit avec celles des années précédentes :

	1953		1954		1955		1956		1957	
	en millions de francs	en %	en millions de francs	en %	en millions de francs	en %	en millions de francs	en %	en millions de francs	en %
Actions	53.634	69	79.903	64	110.006	55	120.034	62	235.376	75
Obligations ...	24.369	31	43.770	36	88.203	45	74.409	38	59.564	19
Certificats pétroliers.....	—	—	—	—	—	—	—	—	19.500	6
Ensemble	78.003	100	123.673	100	198.209	100	194.443	100	314.440	100

Il convient de remarquer tout d'abord la forte progression des émissions d'actions. Elle est due dans une large mesure aux opérations effectuées par les sociétés intéressées dans la recherche et l'exploitation du pétrole, qui se totalisent à elles seules par 84 milliards en 1957 contre 18 milliards en 1956 ; mais les opérations des autres entreprises représentent aussi un montant très supérieur à celui des années précédentes. Dans l'ensemble, les émissions d'actions ont presque doublé par rapport à 1956 et triplé par rapport à 1954. Par contre, les émissions d'obligations des entreprises privées ont encore diminué en 1957, alors que celles des entreprises du secteur public ont, on l'a vu, sensiblement augmenté.

On constate d'autre part l'apparition en 1957 d'une nouvelle catégorie de titres : les certificats pétroliers. L'Etat et le Bureau de Recherches des Pétroles désiraient rétrocéder dans le public une partie des intérêts financiers qu'ils détenaient dans des sociétés de recherche et d'exploitation tout en conservant les pouvoirs de contrôle qu'ils possédaient du fait de ces participations. On a donc imaginé de dissocier, en ce qui concerne ces participations, le droit de vote des intérêts financiers : des « certificats pétroliers » représentant les seuls intérêts financiers attachés aux actions, à l'exclusion du droit de vote, ont été créés et vendus dans le public par les soins de la Caisse des Dépôts et Consignations en octobre 1957. Il s'agit de 1.000.000 de certificats correspondant à 250.000 actions B de la

Compagnie française des Pétroles et de 320.000 certificats correspondant à 320.000 actions de la *Société nationale des Pétroles d'Aquitaine*. La vente a produit 19,5 milliards : elle n'a pas apporté de fonds aux sociétés ci-dessus, mais l'épargne du public a, à concurrence de ce montant, fourni de l'argent frais à l'Etat qui pourra s'en servir pour financer de nouvelles recherches pétrolières.

A. — Émissions d'actions

Les statistiques du Crédit Lyonnais relèvent, pour l'année 1957, 4.591 constitutions de sociétés par actions (dont 3.228 issues de la transformation d'autres sociétés, généralement à responsabilité limitée) contre 4.047 en 1956 ; mais 105 sociétés seulement se sont constituées avec un capital supérieur à 100 millions de francs. Le nombre des augmentations de capital a été de 4.237 (contre 3.785 en 1956) sur lesquelles 261 opérations (contre 227 en 1956) ont entraîné de la part du public des souscriptions en espèces d'au moins 100 millions. Comme d'habitude, les versements du public se sont portés essentiellement sur les augmentations de capital :

	Montants versés effectivement par le public		
	1955	1956	1957
	(en millions de francs)		
Constitutions de sociétés	8.680	12.396	11.686
Augmentations de capital	98.128	102.111	219.726
Libération d'actions émises antérieurement	3.198	5.527	3.964
Ensemble	110.006	120.034	235.076

Ces chiffres ne comprennent que les sommes effectivement versées par le public. Ils ne comprennent naturellement pas les augmentations de capital effectuées par incorporation de réserves (valeur nominale : 158 milliards en 1957), ni les actions émises en représentation d'apports (valeur nominale : 94 milliards en 1957). Ils ne comprennent pas non plus la totalité des versements effectifs : les statistiques du Crédit Lyonnais cherchent en effet à éliminer certains versements effectués par l'Etat, les collectivités publiques ou des sociétés mères soit avec des ressources ne provenant pas des épargnants, soit avec le produit d'émissions déjà recensées par ailleurs (afin d'éviter des doubles emplois). A titre d'indication, le montant brut versé en 1957 a été de 279 milliards, alors que les sommes

que l'on peut considérer comme effectivement versées par le public atteignent seulement 235 milliards.

Parmi les principales opérations réalisées en 1957 (le montant effectif souscrit, y compris les primes d'émission, figure entre parenthèses, que les fonds soient fournis intégralement ou non par le public), citons d'abord les sociétés intéressées dans la recherche et l'exploitation du pétrole : Compagnie française des Pétroles (23 milliards) et sa filiale la Compagnie française des Pétroles (Algérie), Finarep (17,6 milliards), Cofirep (15,4 milliards), Repfrance (14 milliards), Coparex (10 milliards), Francarep (12,4 milliards), Cofimer (12,2 milliards), Société des Pétroles de l'A.E.F. (6 milliards), Genarep (4,8 milliards), Société de Prospection et d'Exploitation pétrolière en Alsace (3 milliards), Eurafrep (6 milliards), Compagnie d'Exploration pétrolière (2,4 milliards), etc.

Les principales autres sociétés ayant émis des actions sont : Pechiney (13,9 milliards), Saint-Gobain (5,2 milliards), Usinor (5 milliards), Société d'Investissement du Nord (4,3 milliards), Banque de l'Indochine (4,3 milliards), Thomson-Houston (4,2 milliards), Rhône-Poulenc (3,8 milliards), Naphtachimie (2 émissions d'ensemble 3,2 milliards), l'Air Liquide (3 milliards), Denain-Anzin (2,6 milliards), de Wendel et Cie (2,5 milliards), Le Nickel (2,5 milliards), Crédit Industriel et Commercial (2 milliards), Crédit Commercial de France (2 milliards), Lorraine-Escaut (2 milliards), Organico (2 milliards), etc.

B. — Émissions d'obligations

Les emprunts obligataires émis directement dans le public par les entreprises du secteur privé ont encore diminué en 1957 : le montant global des souscriptions, qui atteint à peine 60 milliards, est inférieur de 20 % à celui de 1956 et de 32 % à celui de 1955. Cette forme d'emprunt convient surtout aux opérations d'une certaine importance : leur nombre n'a été que de 55 en 1957 (contre 88 en 1956) et, sur ce chiffre, les dix opérations portant sur plus d'un milliard ont représenté 55 % du montant total émis.

Presque tous les emprunts réalisés comportent soit une clause d'indexation, soit une faculté de conversion en actions.

Les emprunts de la première catégorie totalisent près de 48 milliards. La principale opération est celle du *Groupement de*

l'Industrie sidérurgique (22 milliards) : il s'agit d'obligations du type 6 %, émises à 99 % et amortissables en 25 ans, par rachats ou tirages au sort, à un prix minimum variant entre 107 et 130 % suivant l'époque du remboursement ; l'intérêt et la valeur de remboursement seront éventuellement majorés en fonction de l'augmentation du chiffre d'affaires de la sidérurgie française.

Le *Groupement des Industries de la Construction électrique* a emprunté 9 milliards dans des conditions assez analogues : l'intérêt varie de 6 à 7,14 % et le prix de remboursement de 105 à 125 % selon la durée (l'emprunt est amortissable en 20 ans).

L'intervention des deux groupements ci-dessus a permis de centraliser les demandes d'emprunt des sociétés adhérentes sous la forme de deux opérations importantes plus faciles à réaliser sur le marché financier qu'une série d'opérations de faible montant : pratiquement, ces deux émissions ont servi à financer respectivement les besoins d'investissements de 24 sociétés sidérurgiques et de 15 sociétés de construction électrique.

Les principales opérations de sociétés individuelles ont été réalisées par *Ugine* (5 milliards de francs d'obligations 6 % amortissables en 20 ans à 105 % avec indexation du capital et des intérêts basés sur les bénéfices de la société), *Pont-à-Mousson* (3 milliards), *Châtillon-Commentry* (1,5 milliard) et *Société alsacienne de Constructions mécaniques* (1.250 millions), ces trois dernières émissions comportant des conditions sensiblement analogues à celles d'Ugine.

Deux sociétés de développement régional ont eu, pour la première fois, recours à l'émission d'obligations : la *Société de Développement de la Région méditerranéenne* (1.200 millions) et la *Société alsacienne de Développement et d'Expansion* (900 millions). Il est intéressant de signaler que la technique financière a mis au point, pour ces deux opérations, une nouvelle formule d'indexation basée sur l'activité locale, mesurée par le trafic des arrondissements ferroviaires de la région.

Les émissions d'obligations convertibles en actions ont intéressé principalement l'*Omnium français des Pétroles* (5 milliards), la *Compagnie générale de T. S. F.* (4,8 milliards) et les *Grands Magasins « Au Printemps »* (1,5 milliard). Les titres

portent intérêt à un taux assez bas (3 % à 4 1/2 % suivant les cas) jusqu'à la date où la conversion est admise (trois à cinq ans) : si les porteurs ne demandent pas la conversion à cette date, les obligations porteront intérêt à un taux plus élevé (5 à 6 1/2 %) et seront amortissables en 15 à 17 ans.

VI. — RÉPARTITION DES ÉMISSIONS PAR BRANCHES D'ACTIVITÉ

Le produit total des émissions destinées au financement de l'activité économique (secteurs privé et public) en 1957 a été supérieur de 60 % au chiffre correspondant de 1956 :

	1955	1956	1957
	(en millions de francs)		
Financement de l'activité économique :			
Actions (secteur privé)	110.006	120.034	235.376
Obligations (secteurs privé et public)	200.232	224.716	298.443
Certificats pétroliers	—	—	19.500
Ensemble	310.238	344.750	553.319
Emprunts de l'Etat et des collectivités locales	99.698	424.676	110.753
Total des émissions	409.936	769.426	664.072

Si l'on fait abstraction des certificats pétroliers qui, comme on l'a signalé plus haut, n'ont pas procuré directement des fonds aux entreprises, le montant consacré au financement de l'activité économique a atteint près de 533 milliards en 1957. Le tableau suivant donne la répartition de ce montant suivant le genre d'activité des entreprises émettrices.

Comme d'habitude, les branches d'activité sont classées dans l'ordre d'importance décroissante du total d'émissions (actions et obligations) réalisé par chacune d'elles et sont réparties en quatre groupes :

1° Secteurs ayant émis chacun pour plus de dix milliards. La principale rubrique est toujours celle des sociétés financières, établissements financiers et organismes semi-publics de crédit (ensemble 127 milliards contre 78 en 1956) : les 4/5e de ce montant représentent les emprunts du Crédit Foncier, du Crédit National et de la Caisse Nationale de Crédit Agricole. Vient ensuite le secteur pétrolier avec 89 milliards (contre 19 milliards seulement en 1956) comprenant surtout des émissions d'actions (84 milliards). On trouve ensuite l'énergie électrique, les transports (essentiellement les emprunts de la S. N. C. F.), la

sidérurgie, les industries chimiques, la mécanique générale, les houillères, les banques (11 milliards d'actions contre 6 en 1956), les entreprises de bâtiment et de travaux publics.

2° Secteurs dans lesquels les émissions ont atteint entre cinq et dix milliards de francs. Le total des émissions de ce groupe représente 37 milliards : on y relève notamment la métallurgie des métaux non ferreux, les sociétés immobilières et foncières, les grands magasins ; les automobiles y figurent aussi avec 6 milliards, alors qu'en 1956 les émissions avaient atteint dans cette branche le chiffre exceptionnellement élevé de 38 milliards.

Répartition des émissions par branches d'activité

	Année 1957		
	Actions	Obligations	Total
	(en millions de francs)		
Sociétés financières, établissements financiers, Crédit Foncier, Crédit National, etc	25.425	101.496	126.921
Pétroles et carburants	83.876	5.000	88.876
Energie électrique	375	62.376	62.751
Transports, docks et entrepôts	3.756	43.750	47.506
Sidérurgie	17.582	23.244	40.826
Industries chimiques	31.100	5.814	36.914
Mécanique générale	10.342	15.073	25.415
Houillères	212	20.315	20.527
Bâtiment, travaux publics	3.467	8.140	11.607
Banques inscrites	10.752	—	10.752
	186.887	285.208	472.095
Métallurgie des métaux non ferreux	6.536	2.970	9.506
Sociétés immobilières et foncières	7.820	428	8.248
Grands magasins	6.144	1.970	8.114
Automobiles	1.065	4.945	6.010
Bois, papiers, cartons	3.183	1.818	5.001
	24.748	12.131	36.879
Industries et commerces alimentaires	3.896	343	4.239
Sociétés coloniales	4.178	—	4.178
	8.074	343	8.417
Caoutchouc	1.166	—	1.166
Matériaux de construction	875	286	1.161
Matériel de précision	1.172	—98	1.074
Textiles et cuirs	1.052	7	1.059
Assurances	940	—	940
Mines métalliques	577	—8	569
Ciments	294	—	294
Constructions navales	238	— 17	221
Hôtels, restaurants	212	—	212
Machines agricoles	67	85	152
Construction aéronautique	165	—33	132
Gaz et eaux	10	—	10
Divers	2.700	414	3.114
Activité non identifiée	6.199	125	6.324
	15.667	761	16.428
Totaux généraux	235.376	298.443	533.819
Pour mémoire : Certificats pétroliers			19.500

3° Secteurs où les émissions se situent entre deux et cinq milliards (ensemble des émissions du groupe : 8 milliards).

4° Secteurs groupant des émissions d'un montant global inférieur à deux milliards et les activités non identifiées ; l'ensemble de ce dernier groupe totalise 16 milliards d'émission.

V. — CONCLUSION

Pour apprécier dans quelle mesure le montant global des émissions, tel qu'il ressort des statistiques précédentes, correspond à une épargne du public, nous procéderons de la même façon que dans notre chronique de l'année dernière.

Il convient d'abord d'ajouter les souscriptions en espèces aux parts de sociétés à responsabilité limitée ; elles ont atteint 22,7 milliards en 1957 (contre 13,4 milliards en 1956) mais, comme les sommes réellement investies ne correspondent pas toujours aux montants officiellement annoncés, nous ne retenons ce chiffre que comme un ordre de grandeur.

Il n'y a plus lieu de tenir compte, pour 1957, des souscriptions françaises aux valeurs étrangères : en effet, contrairement à ce qui avait été admis en 1955 et en 1956, ces souscriptions n'ont pu être faites, conformément aux prescriptions de l'Office des Changes, qu'avec des devises-titres, c'est-à-dire pratiquement avec le produit de la liquidation d'autres titres étrangers figurant dans le portefeuille français.

Pour évaluer les apports d'argent frais sur le marché français des capitaux, nous déduisons du total des émissions les sommes restituées à ce marché par le jeu des amortissements réguliers, soit 102 milliards en 1957 contre 69 milliards en 1956 (1). Nous en déduisons en outre les achats en bourse de la Caisse des Dépôts et Consignations et des compagnies d'assurances, car les sommes correspondantes se trouvent en fait restituées au marché : ont été évalués par le Conseil National du Crédit à 84 milliards (2) en 1956 et à 75 milliards en 1957.

En opérant les diverses corrections ci-dessus, on obtient une évaluation approximative de l'*épargne nette investie directe-*

(1) Ces chiffres ne tiennent pas compte des remboursements (13 milliards environ) au titre de l'emprunt 3 % 1948 dit « libératoire du prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation » qui avait le caractère d'un impôt plus que d'un emprunt.
(2) Chiffre rectifié par rapport à la première évaluation qui était de 73 milliards.

ment par le public en valeurs mobilières. Elle a évolué comme suit au cours des dernières années :

	1955	1956	1957
	(en milliards de francs)		
Montant global des émissions	410	769	664
A ajouter :			
Parts de Sociétés à responsabilité limitée	12	13	23
Souscriptions nettes aux valeurs étrangères	4	7	—
	426	789	687
A déduire :			
Amortissements réguliers	—52	—69	—102
Achats en bourse de la Caisse des Dépôts et Consignations et des compagnies d'assurances	—81	—84	75
Epargne nette investie directement par le public en valeurs mobilières	293	636	510

En 1957, les épargnants ont apparemment investi en valeurs mobilières un montant global quelque peu inférieur à celui de l'année précédente. Mais en fait les résultats de 1956 étaient dus, dans une large mesure, à un vaste emprunt du Trésor qui, réalisé dans des conditions assez exceptionnelles, avait attiré des capitaux ne provenant pas de l'épargne courante. Un bon nombre de souscripteurs de cet emprunt ont, par la suite, reconstitué leurs encaisses : il est donc normal — nous l'avions d'ailleurs laissé prévoir dans notre précédente chronique — que le marché n'ait pu absorber deux années de suite des sommes aussi importantes.

Prudemment, l'Etat n'a pas cherché à obtenir en 1957 un concours très considérable du marché des capitaux : malheureusement, le produit de ses émissions de 1956 avait été dépensé très rapidement, de sorte que, pour couvrir son déficit croissant, le Trésor a eu largement recours en 1957 à un moyen dangereux entre tous : les avances de la Banque de France.

Le rôle essentiel des émissions de valeurs mobilières consiste dans le financement de l'activité économique. Les résultats de l'année 1957 sont très encourageants à cet égard.

Le succès des opérations du secteur pétrolier montre certes avec quelle facilité l'épargne privée sait accepter les risques inhérents aux actions quand elle caresse l'espoir de substantielles plus-values. Mais la progression des émissions d'actions dans les secteurs où l'élément spéculatif était moins apparent souligne d'une façon intéressante l'attachement des épargnants à cette forme classique de placements.

La technique financière a poursuivi ses efforts en vue d'offrir aux épargnants les titres répondant le mieux à leurs préoccupations. Presque tous les emprunts de quelque importance, émis en 1957, ont été assortis de clauses de convertibilité en actions, de participation aux résultats de l'emprunteur ou d'indexation particulière : en ce qui concerne ce dernier point, nous avons cité plus haut, à titre d'exemple, une formule originale adoptée pour les émissions de sociétés de développement régional.

On a pensé également qu'il serait possible d'intéresser davantage les épargnants aux valeurs mobilières en général en leur permettant de se constituer plus facilement un portefeuille diversifié assurant une plus large répartition des risques. Les études entreprises dans les milieux financiers ont abouti à deux décrets du 28 décembre 1957 dont le but est de permettre la création de sociétés ou de fonds de placement offrant au public des titres représentatifs d'un ensemble de valeurs sélectionnées par des personnes compétentes en la matière.

Dans le premier cas, il s'agit de *sociétés d'investissement à capital variable* dérivées des sociétés d'investissement du type classique. L'actionnaire peut à tout moment se faire racheter ses actions à leur valeur réelle, suivant certaines règles, jusqu'à ce que le capital de la société soit réduit à un minimum qui ne pourra être inférieur à 750 millions de francs.

L'autre formule, celle des *fonds communs de placement,* est plus souple, car il n'y a pas, entre les souscripteurs de parts et les titres détenus par le fonds, intervention d'une société dotée de la personnalité morale. Chaque participant possède sur tous les avoirs du fonds un droit de propriété indivise et il peut se faire racheter ses parts à tout moment sans limitation aucune. La gestion du fonds ainsi que l'exercice des droits des participants sont assurés par une société gérante dans les conditions fixées par un règlement.

L'année 1958 verra la naissance de ces nouveaux modes de placement qui s'inspirent d'une expérience réalisée depuis longtemps aux Etats-Unis, en Suisse et dans divers pays d'Europe où elle a facilité l'accès au marché financier de catégories nouvelles d'épargnants.

Patrice COLMET DAAGE.

LA BOURSE DES VALEURS

SOMMAIRE. — *Les fluctuations d'ensemble du marché, les cours des valeurs françaises à revenu fixe et indexé; les cours des valeurs françaises et étrangères à revenu variable. L'évolution des différents groupes de valeurs françaises à revenu variable; titres des sociétés opérant dans la métropole, dans la France d'outre-mer, à l'étranger; hausse des valeurs de métallurgie, de pétrole, de banques. de produits chimiques, de carrières et mines; baisse des cours des valeurs de transports, de constructions mécaniques, de magasins; indices sur la base 1938 = 100. L'évolution de la capitalisation boursière des valeurs françaises à revenu variable. Calculs d'indices des cours en valeur réelle. L'évolution des marchés financiers étrangers : Belgique, Canada, Japon, Pays-Bas, Suède, Suisse, Royaume-Uni, Etats-Unis.*

PREMIERE PARTIE
LES COURS EN MONNAIE

SECTION 1. — Les fluctuations d'ensemble du marché

§ 1. — *Les valeurs à revenu fixe et indexé*

Les cours des valeurs françaises à revenu fixe et indexé n'ont enregistré que des fluctuations de faible ampleur durant l'année écoulée. L'indice général des cours de ces titres est passé de 126,9 fin 1956 à 129,1 un an plus tard.

En réalité, cette relative stabilité se présente comme la compensation de mouvements divergents. Les valeurs à revenu fixe ont baissé sensiblement. L'indice des cours des rentes perpétuelles a régressé de 5 % et celui des titres du secteur industriel public à revenu fixe de 7 %.

Par contre les valeurs du secteur industriel public à revenu indexé ont continué de bénéficier de la même faveur qu'antérieurement. L'indice des cours de ces titres a progressé en un an d'environ 10 %. Ceci montre que le public a parfaitement compris l'intérêt que présente cette catégorie de valeurs de placement, particulièrement celles qui sont indexées à la fois sur les prix et sur la production. Cela montre également qu'il reste pleinement conscient de l'insécurité monétaire qui caractérise la période actuelle et qu'il cherche, dans cette catégorie de titres, à la fois la sécurité économique et la sécurité monétaire.

Valeurs à revenu fixe ou indexé (1)

	Valeurs à revenu fixe ou indexé (62 valeurs)		Valeurs du secteur industriel public à revenu indexé (7 valeurs)	
	Indices	Taux de capitalisation	Indices	Taux de capitalisation
Déc. 1955	130,6	4,64	206,6	3,47
1956 :				
Janvier	132,2	4,57	213,9	3,30
Février	132,9	4,56	213,8	3,36
Mars	133,6	4,53	216,7	3,18
Avril	135,9	4,45	225,5	2,97
Mai	135,5	4,56	230,3	3,05
Juin	133,5	4,63	229,9	3,08
Juillet	135,8	4,58	251,6	2,57
Août	134,5	4,73	248,0	3,13
Septembre	128,9	4,97	230,5	3,13
Octobre	127,9	5,02	226,8	3,36
Novembre	126,1	5,10	221,2	3,25
Décembre	126,9	5,08	228,7	3,20
1957 :				
Janvier	127,4	5,53	229,7	3,59
Février	127,1	5,64	232,7	3,60
Mars	125,6	5,74	230,7	3,58
Avril	126,4	5,70	235,0	3,54
Mai	126,8	5,73	239,3	3,35
Juin	126,1	5,92	240,7	3,54
Juillet	125,4	5,85	240,5	3,33
Août	128,6	5,75	254,9	3,08
Septembre	127,4	5,87	246,9	3,45
Octobre	127,4	5,69	247,8	3,11
Novembre	129,2	5,69	251,3	3,18
Décembre	129,1	5,58	250,7	3,33
1958 :				
Janvier	128,0	5,80	248,1	3,61
Février	127,7	5,72	245,8	3,63
Mars	123,8	5,95	234,4	3,98

(1) Moyennes hebdomadaires, 1949 = 100.

§ 2. — *Les valeurs à revenu variable*

Les cours des valeurs françaises et étrangères à revenu variable ont enregistré de leur côté, durant cette même période, des fluctuations d'une très grande ampleur. A Paris, comme sur les autres places financières du monde entier, l'année 1957 a enregistré l'apogée d'un véritable boom sur les valeurs mobilières.

L'indice général des cours des valeurs françaises à revenu variable a progressé de la sorte de 313 fin décembre 1956 à 454 fin août 1957. Ceci représentait une progression de 45 % pour l'ensemble du marché et un mouvement d'une ampleur specta-

culaire. La hausse avait été assez régulière et s'était développée d'une façon progressive du mois de janvier jusqu'au mois d'août.

A cette époque un revirement fondamental dans la tendance a été enregistré. Une baisse profonde et rapide intervenait durant les mois de septembre et d'octobre. Et l'indice général se retrouvait fin 1957 à 390, en baisse de quelque 14 % par rapport au maximum de l'été, mais en hausse encore de 25 % par rapport au niveau général des cours un an plus tôt.

Ce qu'il y a de caractéristique dans cette évolution, c'est sa très nette concordance avec celle corrélative des marchés de New-York et de Londres. Sur ces trois places la première partie de l'année avait été caractérisée par un mouvement de hausse, beaucoup plus accusé du reste à Paris. Et à partir du mois d'août une baisse profonde des cours est semblablement intervenue.

Ce qui caractérise ainsi cette année 1957, c'est qu'au cours de celle-ci, sur les bourses du monde entier, on est passé de la psychologie de l'inflation et du boom des valeurs mobilières, à un état d'esprit tout différent, celui de la crainte des conséquences économiques et financières de la déflation et de la récession économique.

Sur le plan de la production industrielle, l'année s'est déroulée dans des conditions favorables. L'indice général de cette production a progressé de quelque 6 %, ce qui constitue une moyenne satisfaisante. Cependant le rythme de cette progression marque un ralentissement par rapport aux étapes antérieures.

Les principaux facteurs qui paraissent avoir exercé une action déprimante sur l'orientation générale du marché financier sont de deux ordres. Les uns se rapportent à l'économie mondiale, les autres à l'économie française.

Dans le premier groupe, la baisse importante des cours des matières premières et plus particulièrement celle des métaux, à commencer par le cuivre, ne pouvait manquer de retentir sur la bourse.

L'aggravation de la situation économique aux Etats-Unis a agi dans le même sens. Dans ce pays les symptômes d'une récession économique se sont multipliés, faisant craindre de façon de plus en plus nette les répercussions que ne manquerait pas d'avoir chez nous une crise américaine : ralentissement de la production industrielle, accroissement du chômage, réduction des échanges commerciaux, etc...

En ce qui concerne l'économie française, l'inflation, sous le signe de laquelle cette année 1957 s'est déroulée, avait constitué un stimulant efficace de la hausse des cours en bourse. Mais des craintes se sont manifestées de façon précise quant à l'évolution tant de l'activité, que de la rentabilité des entreprises.

La politique de restriction des crédits accordés à l'économie a

	295 valeurs françaises à revenu variable		25 valeurs étrangères
	Indice général	Taux de capitalisation %	Indice général
Décembre 1954	280		223
1955 :			
Janvier	289	2,98	223
Février	294	2,89	219
Mars	323	2,69	234
Avril	333	2,58	232
Mai	293	2,87	218
Juin	293	2,92	222
Juillet	306	3,07	245
Août	308	3,05	254
Septembre	321	3,00	267
Octobre	302	3,21	247
Novembre	292	3,32	246
Décembre	298	3,30	255
1956 :			
Janvier	290	3,32	252
Février	284	3,42	257
Mars	298	3,32	259
Avril	307	3,28	271
Mai	307	3,55	268
Juin	316	3,61	277
Juillet	339	3,36	298
Août	330	3,23	286
Septembre	325	3,24	279
Octobre	322	3,29	267
Novembre	289	3,58	253
Décembre	313	3,30	267
1957 :			
Janvier	315	3,35	270
Février	336	3,23	267
Mars	363	3,14	283
Avril	371	3,16	285
Mai	398	3,01	291
Juin	414	2,88	302
Juillet	452	2,75	322
Août	454	2,60	323
Septembre	428	2,81	298
Octobre	400	3,05	294
Novembre	406	2,95	294
Décembre	390	3,08	284
1958 :			
Janvier	399	3,06	281
Février	364	3,24	258
Mars	342	3‘40	250

causé des inquiétudes pour l'évolution ultérieure de l'activité des entreprises.

Rappelons encore que l'épuisement progressif et rapide de nos réserves de devises étrangères devait lui aussi provoquer des craintes pour le maintien d'une activité économique satisfaisante, que conditionne la possibilité d'importer les matières premières essentielles à cette activité. L'opération 20 % réalisée au mois d'août semble n'avoir pas été suffisante à apaiser ces inquiétudes.

Quant à l'aggravation des charges fiscales qui venaient peser lourdement sur les sociétés, elle a fait redouter également une réduction de la rentabilité de celles-ci. Or, sur la longue durée, c'est cette rentabilité qui finalement commande l'évolution générale des cours sur le marché.

Cette envolée des cours de l'ensemble des valeurs françaises à revenu variable s'était accompagnée d'une régression corrélative, profonde, de 3,30 % à 2,60 %, du taux de capitalisation de ces titres d'après leurs dividendes. En fin d'année, ce taux s'était relevé à 3,08 %.

Les fluctuations des valeurs *étrangères* à revenu variable, analogues dans leur ensemble à celles des valeurs françaises, ont été beaucoup moins accusées.

L'indice général des cours de ces valeurs est passé de 267 fin 1956 à 323 fin août 1957, en progression alors de quelque 20 %. Suivant en cela l'évolution simultanée des cours sur leurs places d'origine, ces titres devaient rebaisser par la suite. De telle sorte que leur indice général se retrouvait en fin d'année à 284, en hausse de seulement 6 % par rapport au niveau où il se trouvait un an plus tôt.

Pour les valeurs françaises à revenu variable, comme pour les valeurs étrangères, la régression amorcée depuis l'été 1957 s'est accusée très fortement durant les premiers mois de 1958. De telle sorte, en ce qui concerne les valeurs étrangères, que celles-ci sont revenues maintenant à un niveau inférieur à celui où elles se trouvaient fin 1956.

Section 2. — **L'évolution des différents groupes de valeurs françaises à revenu variable**

§. 1. — *L'évolution des cours selon les secteurs géographiques d'activité*

Nous avons envisagé jusqu'à présent les fluctuations des cours des valeurs françaises à revenu variable, telles qu'elles sont révélées par les variations de l'indice général établi d'après les cours de 295 valeurs.

Cet indice se réfère à trois catégories de titres de sociétés françaises : de la métropole, de la France d'outre-mer et exploitant à l'étranger.

Il nous faut maintenant analyser les évolutions respectives des titres de ces différents secteurs géographiques. Dans le tableau ci-contre, nous avons retracé les variations de ces trois catégories de valeurs : métropolitaines (185), de la France d'outre-mer (90) et de sociétés exploitant à l'étranger (20). Les indices sont ceux de fins de mois et sur la base moyenne 1949 = 100.

	Déc. 1956	Août 1957	Déc. 1957	14 mars 1958	Variat. % de déc. 1956 à mars 1958
Val. Métrop.	382	558	477	436	+12 %
Val. Franç. outre-mer.	133	180	176	161	+ 20 %
Soc. franç. exploit. à l'étranger	117	148	138	129	+ 10 %

L'examen de ce tableau fait apparaître que ces trois catégories de valeurs ont enregistré des fluctuations analogues. La hausse des valeurs métropolitaines a été la plus accusée, puisque de décembre 1956 à août 1957 elle a atteint 46 %, tandis que dans le même temps celle des valeurs de la France d'outre-mer s'établissait à 35 % et celle des sociétés françaises exploitant à l'étranger à 26 % seulement.

Dans la deuxième période de l'année ce sont les valeurs françaises métropolitaines qui ont enregistré le recul le plus accentué. Les valeurs de la France d'outre-mer conservaient au contraire l'essentiel de la plus-value qu'elles avaient enregistrée initialement.

Ce comportement relativement plus favorable des valeurs de la France d'outre-mer traduit un sentiment de plus grande confiance dans les perspectives qui s'ouvrent pour les entreprises de ce secteur géographique d'activité. Il paraît s'expliquer également par la relative dépréciation de ces valeurs dont les indices sont considérablement plus faibles que ceux des valeurs de la France métropolitaine.

§. 2. — *L'évolution des cours selon les secteurs économiques d'activité*

A l'intérieur de ces trois grandes catégories de valeurs classées selon leur secteur géographique d'activité, une large dispersion s'observe dans les évolutions respectives des différents groupes selon les secteurs économiques d'activité. C'est ce que fait appa-

raître le tableau ci-dessous, où nous avons classé, par ordre décroissant des maxima de hausses atteints, les variations enregistrées par les divers groupes de valeurs françaises à revenu variable.

L'examen de ce tableau appelle un certain nombre d'observations.

De janvier à août 1957, la hausse a été générale : les indices de tous les groupes de valeurs, qu'elles soient métropolitaines ou de la France d'outre-mer, s'établissent alors en progression. Cette progression est du reste d'importance très inégale.

Dans la catégorie des valeurs métropolitaines, les hausses les plus spectaculaires sont enregistrées par la métallurgie (+ 78 %) et par les pétroles (+ 55 %).

	Indices fin décembre 1956	Indices fin août 1957	Variations % de déc. 1956 à août 1957	Indices fin déc. 1957	Indices 14 mars 1958	Variations en % fin déc. 1956 à mars 1958
Valeurs métropolitaines :	382	558	+46	477	436	+14
Métallurgie	453	809	+78	657	595	+31
Pétroles et carburants	816	1.272	+55	1.062	916	+12
Sociétés de portefeuille	471	685	+45	586	559	+19
Banques	572	827	+44	711	697	+22
Prod. chim. et elec. métal.	341	479	+40	429	398	+17
Carrières et mines	182	254	+40	226	215	+18
Textiles	139	183	+31	159	155	+11,5
Assurances	1.537	2.014	+31	1.977	2.070	+35
Automobiles	342	443	+30	363	370	+ 8
Sociétés foncières	587	740	+26	767	802	+37
Mat. de const. trav. publics	235	294	+25	266	268	+14
Constr. méc. nav. élec.	273	327	+20	271	256	— 6
Alim. bras. distil.	200	238	+19	236	241	+21
Magasins	727	859	+18	734	716	— 1
Ind. et com. divers	362	425	+17	395	392	+ 8
Transports	380	398	+ 5	328	305	—20
Valeurs France-Outre-Mer :	133	180	+35	176	161	+21
Sociétés de portefeuille	89	135	+52	137	123	+38
Mines métalliques	188	282	+49	279	243	+29
Car. sal. ch. phos.	75	106	+41	89	87	+16
Serv. pub. et transports	260	338	+30	316	315	+21
Banques et soc. foncières	123	156	+27	149	143	+16
Industries diverses	177	221	+25	222	212	+20
Plant. de caoutchouc	160	193	+20	186	169	+ 6
Agriculture	91	100	+10	103	100	+10
Magasins comp. d'export.	69	71	+ 3	66	63	— 9

Les fondements économiques de cette progression spectaculaire des valeurs métallurgiques résident dans l'activité intense dont a bénéficié en 1957 ce secteur de la production française.

Quant aux valeurs de pétrole, qui sont restées durant toute l'année un des éléments essentiels des échanges sur le marché financier, ce sont les découvertes sahariennes qui leur ont valu la faveur exceptionnelle dont elles ont bénéficié.

Presque aussi spectaculaires ont été les hausses enregistrées par les sociétés de portefeuille, les banques, les produits chimiques et électro-métallurgiques, ainsi que les carrières et mines.

Les sociétés de portefeuille ont bénéficié d'une grande faveur : qu'il s'agisse des sociétés d'investissement dont les participations se trouvent très judicieusement réparties, comme des sociétés holdings, dont les portefeuilles-titres ont souvent une valeur liquidative très supérieure à leur capitalisation boursière.

La hausse des valeurs de produits chimiques trouvait sa justification dans une progression marquée de l'indice d'activité dans ce secteur, certaines branches comme la pétro-chimie s'établissant en nouvelle et sensible avance. L'importance remarquable des résultats obtenus dans l'industrie chimique, eu égard à la modicité de l'effort de financement demandé aux actionnaires de ces entreprises, explique par ailleurs pour partie la faveur dont bénéficient ces titres.

A partir du mois de septembre, le renversement général de la tendance avait fait reperdre à la plupart des groupes de valeurs une grande partie de la hausse que ceux-ci avaient initialement enregistrée. De telle sorte qu'à l'époque actuelle, pour être encore substantielles, les hausses réalisées depuis fin 1956 sont beaucoup plus modestes que ne l'étaient celles atteintes de façon éphémère durant l'été dernier. Ainsi par exemple en mars 1958, la hausse des métallurgiques n'était-elle plus que de 31 % et celle des pétroles de 12 %.

Trois groupes de valeurs étaient alors plus particulièrement affectés par cette tendance et accusaient finalement une baisse par rapport à décembre 1956 : les transports (— 20 %), les constructions mécaniques, navales et électriques (— 6 %), les magasins (— 1 %).

Le groupe de la construction électrique mérite une mention particulière en raison du contraste qui s'est établi entre l'activité intense enregistrée dans ce secteur de la production et les résultats financiers relativement décevants obtenus par les entreprises. Le blocage des prix a été responsable de ces résultats paradoxaux.

Trois groupes se distinguent dans cette évolution boursière qui a pris place depuis août 1957, par le fait qu'ils ont amélioré leur position dans le temps où précisément l'ensemble des autres groupes du marché baissaient. Ce sont les sociétés foncières qui sont présentement en progression de 37 % depuis décembre 1956, les assurances (+ 35 %) et les valeurs d'alimentation, brasseries, distilleries (+ 21 %). Il semble que les raisons de cette évolution contrastée doivent être cherchées, en ce qui concerne les sociétés foncières, dans le fait que la propriété bâtie se valorise en monnaie dépréciée et redevient de façon progressive un peu plus rentable. Les majorations de tarifs accordées aux sociétés d'assurances ont amélioré la situation de celles-ci. Dans le groupe des valeurs d'alimentation, les brasseries ont vu leurs titres progresser sensiblement en liaison avec les résultats favorables obtenus, conséquence de la concentration et d'un effort marqué d'investissements nouveaux.

Les valeurs de la France d'outre-mer se sont, elles aussi, comportées d'une façon très satisfaisante. Tous les groupes de ce secteur géographique ont enregistré, en août dernier, des progrès qui parfois atteignaient un montant considérable : telles les sociétés de portefeuille (+ 52 %) et les mines métalliques (+ 49 %).

Tous les groupes de ce secteur ont eu à pâtir par la suite du renversement général de la tendance du marché. Mais les hausses restent finalement substantielles. Et seul un groupe s'établit en régression par rapport à décembre 1956 : les magasins et comptoirs d'exportation.

§ 3. — *Les indices de base 1938 = 100*

Ce qui frappe, c'est la très grande dispersion des niveaux respectifs des indices des différents groupes de valeurs établis sur la base : moyenne 1949 = 100. A l'époque actuelle, en ce qui concerne les valeurs françaises métropolitaines, la dispersion en question va de la sorte de 155 pour les textiles jusqu'à 2.070 pour les assurances, ce qui est considérable.

Cette dispersion est allée en s'amplifiant au cours de ces dernières années. Elle s'explique par ce fait qu'en 1949, année de référence des indices actuels de l'I. N. S. E. E., les hausses alors enregistrées par les différents groupes de valeurs avaient été inégales. Une certaine normalisation des niveaux de cours des

différents groupes s'est réalisée par la suite, certains groupes, qui étaient initialement restés en retard sur le mouvement général de hausse, ayant tendu à rattraper ce retard. Si bien qu'actuellement les indices de ces groupes enregistrent des hausses proportionnelles beaucoup plus importantes que celles accusées par les indices des autres groupes de valeurs, par rapport à la base moyenne 1949 = 100.

La seule prise en considération des indices actuels est donc insuffisante pour apprécier correctement les niveaux effectifs des cours pratiqués présentement sur les différents groupes de valeurs.

Pour se faire une idée plus exacte de ces niveaux effectifs des cours des différents groupes, il faut ramener les indices actuels à l'ancienne base, fin décembre 1938 = 100, par rapport à laquelle étaient établis les anciens indices. Il suffit pour cela de multiplier les indices actuels par les valeurs respectives de ceux-ci en 1949, telles qu'elles s'établissaient sur la base décembre 1938 = 100.

	Indices en 1949 déc. 1938 = 100	Fin août 1957		Fin déc. 1957		Le 14 mars 1958	
		1949 = 100	Déc. 38 = 100	1949 = 100	Déc. 38 = 100	1949 = 100	Déc. 38 = 100
ndice général	1.085	454	4.926	390	4.231	356	3.863
aleurs métropolitaines	1.010	558	5.636	477	4.818	436	4.404
étroles et carburants	1.978	1.272	25.160	1.062	21.006	916	18.118
Iétallurgie	881	809	7.127	657	5.788	595	5.242
Iagasins	551	859	4.733	734	4.044	716	3.945
ransports	1.129	398	4.493	328	3.703	305	3.443
ssurances	212	2.014	4.270	1.977	4.191	2.070	4.388
onstr. méc. nav. et électrique	1.278	327	4.179	271	3.463	256	3.272
anques	496	827	4.102	711	3.527	697	3.457
nd. et commerces divers	959	425	4.076	395	3.788	392	3.759
ociétés de portefeuille	583	685	3.994	586	3.416	559	3.259
utomobiles	883	443	3.912	363	3.205	370	3.267
extiles	2.008	183	3.675	159	3.193	155	3.112
arrières et mines	1.271	254	3.228	226	2.872	215	2.733
ociétés foncières	401	740	2.967	767	3.076	802	3.216
Iat. constr.	988	294	2.905	266	2.628	268	2.648
rod. chim. et él. métall.	539	479	2.582	429	2.312	398	2.145
lim. brass. distilleries	805	238	1.916	236	1.900	241	1.940
aleurs de la France d'Outre-Mer	1.113	180	2.003	176	1.959	161	1.792
nd. diverses	1.196	221	2.643	222	2.655	212	2.536
ociétés de portefeuille	1.873	135	2.529	137	2.566	123	2.304
Iines métalliques	810	282	2.284	279	2.260	243	1.968
erv. pub. et trans.	515	338	1.741	316	1.627	315	1.622
Iagas. compt. d'export.	2.278	71	1.617	66	1.503	63	1.435
anques et soc. foncières	951	156	1.484	149	1.417	143	1.360
arrières, salines, phosph.	843	106	894	89	750	87	733
griculture	729	100	729	103	751	100	729
lant. de caoutchouc	227	193	438	186	422	169	384
oc. franç. expl. à l'étranger	1.392	148	2.060	138	1.921	129	1.796

Le tableau précédent donne ces indices, ainsi recalculés et classés par ordre décroissant de niveau, tel que cet ordre s'établissait à l'époque du maximum de la hausse enregistrée en août 1957.

Ces indices, ramenés à la base de référence de fin 1938 = 100, permettent de dégager un certain nombre d'enseignements intéressants. Dans le secteur des valeurs métropolitaines, les pétroles ont enregistré une hausse de caractère vraiment spectaculaire. Lors de leur maximum atteint en août dernier, le coefficient de hausse de ce groupe s'établissait à 251 par rapport à l'avant-guerre. Actuellement, après la baisse profonde accusée par les cours de ces titres depuis l'été dernier, ce coefficient de hausse s'établit encore à 181. La progression des cours dans ce groupe est donc considérable. Mais elle trouve son fondement dans des découvertes d'importance décisive, qui ont été réalisées ces dernières années.

Après les valeurs de pétrole dont la hausse d'une ampleur exceptionnelle constitue le fait le plus saillant dans l'évolution des groupes de valeurs métropolitaines, ce sont les valeurs métallurgiques qui ont enregistré la progression de cours la plus marquée. Leur coefficient de hausse par rapport à l'avant-guerre s'est élevé l'été dernier jusqu'au 71 pour rebaisser maintenant à 52. A cet étiage et si l'on fait exception des valeurs de pétrole, ce sont ces valeurs métallurgiques qui apparaissent comme ayant enregistré la plus forte progression de cours depuis l'avant-guerre.

Ceci pourrait conduire à se demander si, à ce niveau de cours, ce groupe ne se trouverait pas en flèche par rapport au reste du marché. Mais une telle question appelle alors plusieurs observations. Les investissements réalisés dans le secteur sidérurgique depuis la fin de la guerre ont revêtu une ampleur considérable. Ce secteur de l'activité économique connaît présentement une période de très haute conjoncture, ce que traduisent les progrès de ses indices de production. Enfin, et ce n'est pas là le fait le moins important, par rapport à la base 1913 = 100, l'indice du groupe des forges et aciéries s'établissait à 82 seulement en 1938, alors qu'à cette époque l'indice général des cours des valeurs françaises à revenu variable était à 209. Il est donc permis de penser que ce groupe n'a fait maintenant que rattraper son retard initial par rapport aux autres.

Ce qui frappe par ailleurs c'est la faible dispersion, entre 30 et 40, des coefficients de hausse respectifs par rapport à l'avant-guerre de la plupart des autres groupes de valeurs.

Seuls quelques groupes sont restés en retard sur les autres : carrières et mines, matériaux de construction, produits chimiques et électro-métallurgiques, alimentation, brasseries, distilleries. La politique de blocage des prix paraît responsable en partie de ce freinage de la hausse dans le secteur des matériaux de construction.

Avec un coefficient de hausse de 21 seulement par rapport à 1938, les valeurs de produits chimiques se présentent comme étant celles qui ont relativement le moins progressé depuis l'avant-guerre. Et l'on pourrait se demander si, de ce fait, elles ne se trouveraient point en retard marqué par rapport au reste du marché. Mais, en sens contraire, il convient alors d'observer qu'en 1938, avec un indice de 273 par rapport à 1913 = 100, alors que l'indice général s'établissait à 209, les valeurs de produits chimiques étaient à des niveaux de cours relativement élevés.

En ce qui concerne les valeurs de la France d'outre-mer, ce qui frappe, c'est que l'indice général des cours de ces titres s'établit à un niveau très inférieur à celui des valeurs métropolitaines : 1.792 contre 4.404 à l'époque actuelle.

Mais là encore, cette constatation se trouve tempérée par le fait qu'en 1938, base de référence des indices recalculés, les cours des valeurs coloniales étaient sensiblement plus élevés que ceux des valeurs métropolitaines : leur indice s'établissait à 302 par rapport à 1913 contre 209 pour l'indice général des valeurs françaises à revenu variable.

Un autre fait saillant est constitué par la très grande dispersion des niveaux respectifs des indices des différents groupes de valeurs de la France d'outre-mer : de 384 à 2.536. L'indice des cours des titres de plantations de caoutchouc (384) s'établit de la sorte actuellement à moins de quatre fois les niveaux de 1938.

SECTION 3. — **L'évolution de la capitalisation boursière des valeurs françaises à revenu variable**

Les indices des cours nous renseignent sur l'évolution respective des divers groupes de valeurs et sur les fluctuations d'ensemble enregistrées sur le marché.

Les observations que nous avons faites précédemment concernant la disparité d'évolution des cours des différents groupes montrent que la prise en considération des seules variations des indices des cours est insuffisante pour renseigner de façon complète sur les niveaux de cours effectifs de ces groupes.

Un utile complément d'information nous est dès lors fourni par l'évolution de la capitalisation boursière de ces différents groupes de valeurs cotées sur le marché financier.

De ce point de vue, il est intéressant de la sorte de rappeler les variations de la capitalisation de l'ensemble des valeurs françaises à revenu variable cotées à la bourse de Paris (marché officiel et marché des courtiers).

Fin décembre	Capitalisations (milliards de fr.)	Progression annuelle
1950	711,4	—
1951	1.105,3	55,4 %
1952	1.245	12,6 %
1953	1.525,4	22,5 %
1954	2.699	77 %
1955	3.021,2	11,9 %
1956	3.415,2	13 %
1957	4.647,4	36,1 %

On voit que la progression de la capitalisation globale des valeurs françaises à revenu variable a été considérable en 1957. En valeur absolue, elle atteint 1.232 milliards de fr. En pourcentage elle représente un accroissement de 36,1 % par rapport à décembre 1956, taux qui n'a été dépassé dans les années antérieures qu'en 1951 et en 1954.

Mais il est aussi extrêmement instructif de se référer aux variations des capitalisations boursières de chacun des groupes de valeurs selon les secteurs économiques d'activité. Le tableau suivant retrace cette évolution, telle qu'elle s'est établie au cours des trois dernières années.

C'est la progression de la capitalisation des sociétés françaises exploitant à l'étranger qui a été de beaucoup la plus forte, puisqu'elle a atteint 64,2 %. Celle des sociétés françaises exploitant dans la métropole a été de 34,5 %. Celle enfin des sociétés françaises exploitant dans les territoires d'outre-mer a été plus limitée : 30 %.

En ce qui concerne les fluctuations de la capitalisation respective des différents groupes, on constate que la progression la plus

Capitalisation boursière des valeurs françaises
(Marché officiel et marché des courtiers)

	Décembre 1955	Décembre 1956	Décembre 1957
I. — Sociétés françaises exploitant dans la métropole :			
Assurances	50,5	38,9	40,5
Banques et sociétés financières	144,8	149,3	191,6
Sociétés foncières	15,7	15,4	19,5
Soc. d'investissement et de portefeuille	104,9	153,4	222,6
Agricult., alim. bras. distil.	119,7	155,4	204,4
Automobiles, cycles et équipements	222,6	160,1	185,8
Bâtiments, matér. constr. trav. publ.	62,3	56,7	63,7
Carrières, salines, charb., phosph.	9,9	8,3	9,6
Cinémas, attract., musique, photo	3,9	3,9	3,8
Constructions mécaniques	136,6	118,1	149,8
Constructions navales	13,8	15,3	11
Docks, ports, canaux	3,8	4,1	4,9
Hôtels, casinos, thermalisme	25,9	33,7	40,7
Imprimeries, papiers, cartons	35,2	43,6	56,6
Magasins, comptoirs d'exportation	37,1	60,9	64,2
Matériel électrique	187,1	148,6	169,5
Métallurgie et comm. prod. métall.	260,7	314,9	506
Mines métalliques et commerce	13,3	13,4	16,6
Pétroles et carburants	472,9	745,9	1.081,1
Prod. chim., élec.-métal. et verr.	349,5	463	634,4
Services publics	33,9	28,6	37,1
Textiles	50,5	58	77
Transports maritimes et aériens	47,3	61,5	51,7
Transports terrestres et fluviaux	26,7	29,3	31,5
Divers	76,4	92,2	125,7
Total	2.505,3	2.972,9	3.999,4
II. — Sociétés françaises exploitant dans les territoires d'outre-mer	287,5	228,9	297,5
III. — Sociétés françaises exploitant à l'étranger	228,4	213,4	350,5
Total général	3.021,2	3 415,2	4.647,4

forte a été enregistrée par la métallurgie (60,6 %), suivie par les sociétés d'investissement et de portefeuille (45,1 %), les pétroles et carburants (45 %) et les produits chimiques (37 %).

Quant à l'importance absolue des capitalisations boursières des divers groupes, elle est très inégale. Il est intéressant de noter de ce point de vue que les sociétés de pétrole représentent 27 % de la capitalisation totale des valeurs françaises métropolitaines, les produits chimiques un pourcentage élevé également de 15,8 % et la métallurgie 12,8 %.

Observons encore que la compagnie française des pétroles se trouve classée parmi les sociétés françaises exploitant à l'étranger, bien que l'importance de ses participations au Sahara tende

à déplacer dans l'avenir, du point de vue géographique, son centre principal d'activité.

DEUXIEME PARTIE
LES COURS EN VALEUR RÉELLE

SECTION 1. — Les indices des cours en valeur réelle

L'observation des fluctuations des cours des valeurs en monnaie nous renseigne sur l'évolution du marché financier et sur les grandes variations qui ont été enregistrées sur celui-ci.

Ces données, en termes de monnaie, sont cependant insuffisantes à elles seules pour traduire les résultats effectifs des placements en période d'instabilité monétaire (1). Ce qui détermine en effet le résultat réel d'un placement en valeurs mobilières, c'est l'évolution dans le temps du pouvoir d'achat du capital monétaire initialement placé.

On est ainsi conduit à calculer l'indice de la *valeur réelle* des titres, objets de ces placements. Ce que l'on obtient en divisant les indices des cours des valeurs en monnaie par les indices généraux des prix aux mêmes dates. C'est ce que nous avons fait dans le tableau ci-contre.

Le calcul de ces indices des cours en valeur réelle pose un problème de raccordement, si l'on désire observer l'évolution enregistrée de ce point de vue sur une période de temps assez longue. L'I. N. S. E. E. a en effet modifié depuis juin 1952 la base de référence de ses indices des cours des valeurs, substituant à l'ancienne base fin décembre 1938 = 100 celle de la moyenne des cours de 1949 = 100. Le raccordement de la nouvelle série des indices généraux des cours des valeurs françaises sur l'ancienne série se fait en multipliant les nouveaux indices par 11,40 : l'ancien indice général s'établissait en effet à 1.140 en 1949 sur la base 1938 = 100.

Un problème analogue de raccordement se pose pour la série des indices des prix de gros. Le nouvel indice, qui diffère du précédent et qui porte sur 319 articles, est calculé sur la base de 100 en 1949. Un raccordement satisfaisant pour les besoins de ce calcul, de la nouvelle série sur l'ancienne, est obtenu en multipliant les nouveaux indices par 19,17 : l'ancien indice des prix

(1) Voir Vigreux (P), *Etudes sur le marché financier*. S. E. F., 1951 : Indices de la valeur réelle des valeurs mobilières, p. 163-193.

	Indices des cours des valeurs à revenu variable I^{v} 1938 = 100	Indices des prix de gros I^{p} 1938 = 100	Indices de la valeur réelle des valeurs à revenu variable I_{v}^{p} 1938 = 100
1950 :			
Janvier	1.107	2.063	53,6
Février	1.036	2.057	50,3
Mars	1.045	2.102	49,8
Avril	1.024	2.098	48,7
Mai	1.019	2.082	48,9
Juin	1.056	2.035	51,7
Juillet	961	2.123	45,2
Août	1.020	2.207	46,4
Septembre	1.080	2.238	48,2
Octobre	1.035	2.270	45,6
Novembre	1.029	2.304	44,6
Décembre	944	2.410	39,1
1951 :			
Janvier	1.031	2.358	43,7
Février	1.144	2.492	45,9
Mars	1.159	2.569	45,1
Avril	1.169	2.688	43,3
Mai	1.172	2.697	43,4
Juin	1.188	2.638	45
Juillet	1.185	2.582	45,9
Août	1.300	2.567	50,7
Septembre	1.413	2.634	53,7
Octobre	1.479	2.801	52,9
Novembre	1.406	2.889	48,7
Décembre	1.465	2.904	50,5
1952 :			
Janvier	1.624	2.925	55,5
Février	1.694	2.913	58,1
Mars	1.597	2.862	55,8
Avril	1.567	2.814	55,6
Mai	1.550	2.771	55,9
Juin	1.653	2.741	60,3
Juillet	1.653	2.751	60
Août	1.687	2.760	61,1
Septembre	1.664	2.741	60,7
Octobre	1.607	2.693	59,7
Novembre	1.607	2.686	59,7
Décembre	1.664	2.693	61,8
1953			
Janvier	1.744	2.699	64,6
Février	1.744	2.668	65,3
Mars	1.710	2.678	63,8
Avril	1.710	2.664	64,2
Mai	1.744	2.670	65,3
Juin	1.778	2.657	66,9
Juillet	1.824	2.632	69,3
Août	1.858	2.632	70,6
Septembre	1.926	2.626	73,3
Octobre	1.926	2.613	73,7
Novembre	1.915	2.633	72,7
Décembre	1.949	2.645	73,7

	Indices des cours des valeurs à revenu variable I^v 1938 = 100	Indices des prix de gros I^p 1938 = 100	Indices de la valeur réelle des valeurs à revenu variable I^{vp} 1938 = 100
1954 :			
Janvier	2.098	2.643	79,4
Février	2.086	2.641	79
Mars	2.155	2.613	82,5
Avril	2.257	2.622	86,1
Mai	2.295	2.662	86,2
Juin	2.211	2.584	85,6
Juillet	2.383	2.576	92,5
Août	2.599	2.605	99,8
Septembre	2.725	2.580	105,6
Octobre	2.804	2.567	109,2
Novembre	3.101	2.582	120,1
Décembre	3.192	2.592	123,1
1955 :			
Janvier	3.295	2.598	126,8
Février	3.352	2.588	129,5
Mars	3.682	2.592	142,0
Avril	3.796	2.584	146,9
Mai	3.340	2.626	127,1
Juin	3.340	2.555	130,7
Juillet	3.488	2.569	135,7
Août	3.511	2.586	135,7
Septembre	3.659	2.619	139,7
Octobre	3.443	2.615	131,6
Novembre	3.329	2.634	126,3
Décembre	3.397	2.640	128,6
1956 :			
Janvier	3.306	2.663	124,1
Février	3.238	2.739	118,2
Mars	3.398	2.688	126,4
Avril	3.500	2.711	129,1
Mai	3.500	2.735	127,9
Juin	3.602	2.701	133,3
Juillet	3.865	2.689	143,7
Août	3.762	2.730	137,8
Septembre	3.705	2.714	136,5
Octobre	3.671	2.703	135,8
Novembre	3.295	2.743	120,1
Décembre	3.568	2.766	128,9
1957 :			
Janvier	3.591	2.777	129,3
Février	3.830	2.768	138,3
Mars	4.138	2.753	150,3
Avril	4.229	2.757	153,3
Mai	4.538	2.802	162,1
Juin	4.719	2.802	168,5
Juillet	5.153	2.827	182,1
Août	5.176	2.868	180,3
Septembre	4.879	2.881	169,4
Octobre	4.560	2.969	153,5
Novembre	4.628	3.084	150,1
Décembre	4.446	3.152	141,1
1958 :			
Janvier	4.548	3.190	142,6
Février	4.150	3.178	130,5
Mars	4.058		

de gros s'était en effet établi à 1.917 en 1949 sur l'ancienne base 1938 = 100.

Nous avons de la sorte calculé une série des indices de la valeur réelle des valeurs françaises à revenu variable, sur la base 1938 = 100, pour la période qui s'est écoulée depuis 1950. Le tableau ci-contre retrace l'évolution de cette valeur réelle, exprimée en termes de pouvoir d'achat.

Section 2. — Les variations enregistrées

Les années 1953 à 1956 avaient été caractérisées par une assez grande stabilité des prix. Durant ces quatre années, l'indice général des prix de gros n'avait varié que dans d'étroites limites.

De telle sorte que l'indice général des cours des valeurs, exprimés en valeur réelle, et l'indice des cours en monnaie avaient évolué et varié de façon très semblable.

A cette époque les valeurs françaises avaient enregistré une valorisation considérable : l'indice général de leurs cours en valeur réelle était passé de 61,8 fin 1952 à 128,9 fin 1956, ce qui correspondait à un doublement de leur valeur effective.

Antérieurement, et du fait de la dépréciation progressive de la monnaie, cet indice des cours en valeur réelle était tombé à un niveau extrêmement bas. C'est à partir de 1951 qu'il avait amorcé son redressement. Et ce ne fut qu'en septembre 1954 qu'il franchit le seuil de 100, qui traduisait la parité d'évolution des cours des valeurs et des prix de gros.

Le franchissement de ce seuil, à cette époque, constituait une étape remarquable dans l'évolution du marché français depuis la guerre. Il traduisait le rétablissement d'un équilibre plus normal dans les niveaux de cours pratiqués sur ce marché.

L'année 1957 contraste, du point de vue de l'évolution générale des prix, avec cette période antérieure. Cette année qui vient de s'écouler a enregistré un nouvel avilissement marqué de notre monnaie. De telle sorte que la progression sensible des cours des valeurs exprimés en monnaie se traduit finalement par des résultats beaucoup plus modestes en termes de valeur réelle.

L'indice général des cours en valeur réelle a passé par un maximum de 182,1 en juillet dernier, époque à laquelle les cours en monnaie culminaient également et où la hausse des prix était encore très limitée.

Depuis lors, la baisse des cours en monnaie et la hausse géné-

rale des prix ont concouru simultanément à faire rebaisser de façon considérable l'indice des cours des titres en valeur réelle. Si bien qu'à l'époque actuelle cet indice se trouve revenu à 130,5, c'est-à-dire à un niveau à peu près égal à celui où il se trouvait fin 1956 et sensiblement inférieur à celui de 146,9 qui avait été atteint en avril 1955.

Cet indice, qui s'établit à 130,5 à l'époque actuelle, signifie que, depuis 1938, la hausse des cours des valeurs françaises à revenu variable, telle qu'elle est traduite par l'indice général des cours de ces titres, a été supérieure de 30 % à la hausse corrélative des prix.

Il convient par ailleurs d'observer que cet indice est calculé d'après les cours de l'ensemble des valeurs françaises, c'est-à-dire des titres des sociétés : métropolitaines, coloniales et exploitant à l'étranger. La progression apparaîtrait donc beaucoup plus importante si l'on ne prenait en considération que les seules variations de cours des titres de sociétés françaises métropolitaines.

Pour faire le point des fluctuations successives enregistrées par les valeurs françaises à revenu variable durant la période récente, il nous a paru également utile de retracer dans le tableau ci-dessous les variations accusées chaque année par l'indice général des cours en valeur réelle.

Fin décembre	I^v	Différence %	I^p	I^{vp}	Différence %
1950	944		2.410	39,1	
1951	1.465	+55,2	2.904	50,5	+29,2
1952	1.664	+13,6	2.693	61,8	+22,4
1953	1.949	+17,2	2.645	73,7	+19,2
1954	3.192	+63,7	2.592	123,1	+67
1955	3.397	+ 6,4	2.640	128,6	+ 4,5
1956	3.568	+ 5	2.766	128,9	+ 0,2
1957	4.446	+19,8	3.152	141,1	+ 8,6
Février 1958	4.150	— 6,6	3.178	130,5	— 7,5

Si l'on cherche à résumer l'évolution du marché financier durant ces dernières années, il apparaît que de fin 1950 à 1954 l'indice des cours en valeur réelle a progressé de façon considérable puisque de 39,1 à 123,1.

En 1955 et 1956 les fluctuations de cet indice en valeur réelle ont été d'une ampleur relativement limitée.

En 1957, l'indice a d'abord progressé considérablement passant de 128,9 à 182,1 en juillet 1957. Mais il a depuis lors rebaissé

dans les mêmes proportions. De telle sorte que 1957, année de boom en bourse, se traduit finalement par une hausse très modique des cours des valeurs exprimés en termes de pouvoir d'achat.

Un enseignement se dégage une fois de plus de cette évolution. Sur la longue durée, les placements en valeurs à revenu variable sont beaucoup plus productifs en période de stabilité qu'en période de dépréciation de la monnaie.

Durant les années 1951-1954, le redressement enregistré sur le marché avait été spectaculaire et d'autant plus considérable qu'une exagération avait été commise antérieurement dans le sens de la baisse (1).

Deux données concrétisent cette évolution du marché financier français durant ces dernières années.

L'indice des cours des valeurs françaises à revenu variable, exprimés en valeur réelle, s'établit maintenant à 130,5, alors qu'il était descendu jusqu'à 39,1 à la fin de l'année 1950.

Dans le même temps la capitalisation globale des sociétés françaises dont les titres sont cotés sur la bourse de Paris est passée de 711 milliards de fr. à 4.647 milliards fin décembre 1957. En 1938 cette capitalisation était légèrement inférieure à 79 milliards de fr. Mais depuis lors le nombre de ces sociétés, de même que le montant global de leurs capitaux sociaux nominaux, se sont fortement accrus.

Si l'on cherche à apprécier maintenant les niveaux de cours actuels sur le marché financier, après ces fluctuations récentes qui ont revêtu une ampleur considérable, on est amené à faire plusieurs observations.

De janvier à août 1957, la hausse de beaucoup de valeurs avait été spectaculaire. Des exagérations manifestes furent alors commises. Elles ont été déjà largement rectifiées par la baisse enregistrée depuis l'été dernier.

La progression de la capitalisation boursière globale des valeurs françaises depuis 1938 peut paraître très importante, même compte tenu de la dépréciation entre temps de la monnaie. Mais depuis l'avant-guerre un effort considérable d'investissement a été accompli par les sociétés françaises, tant par autofinancement que par appels de capitaux nouveaux. Et les

(1) Voir Vigreux (P.), *Les droits des actionnaires dans les sociétés anonymes, Théorie et réalité*, Paris, Librairie générale de droit, 1952, p. 77 et suiv. : La capitalisation de l'austérité.

ensembles industriels de ces entreprises représentent aujourd'hui, quantitativement et qualitativement, un potentiel de production très supérieur à celui de 1938.

Mais dans ces fluctuations continuelles des cours pratiqués en bourse c'est bien moins l'importance des actifs nets sociaux des entreprises, que la rentabilité actuelle de ces actifs et leurs perspectives de rentabilité ultérieure, qui constituent les facteurs véritablement déterminants. Et, de ce point de vue, la conjoncture économique mondiale apparaît jouer un rôle décisif.

Or précisément, sur les bourses de tous les pays du monde, l'évolution récente enregistre des reculs qui traduisent un net renversement de la conjoncture économique.

TROISIEME PARTIE

L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS FINANCIERS ÉTRANGERS

Il est intéressant enfin de rapprocher de cette évolution récente du marché financier français, celle corrélative des principaux marchés financiers des autres pays.

Pour ce faire, nous avons retracé dans le tableau ci-contre les fluctuations enregistrées sur les bourses étrangères au cours de ces dernières années, telles qu'elles sont traduites par les indices généraux des cours des valeurs industrielles calculés sur la base 1953 = 100.

Ce qui frappe tout de suite lorsqu'on examine cette évolution des bourses étrangères, c'est le parallélisme que l'on observe dans les mouvements de cours sur toutes les places durant cette période récente. Partout l'année 1957 a enregistré le point culminant du boom boursier considérable qui a pris place sur les différents marchés ces dernières années. Ce n'est qu'aux Pays-Bas et en Angleterre, que le point culminant, non réatteint depuis lors, s'est situé en 1955.

La bourse de New-York avait enregistré depuis septembre 1953 un véritable boom, au terme duquel le niveau général des cours sur ce marché avait plus que doublé. A deux reprises déjà en 1956, l'indice Dow Jones avait atteint le niveau de 520. Après une régression jusqu'à 460 en février 1957, un large mouvement de hausse avait de nouveau pris place qui amenait le marché à culminer une troisième fois en juillet. Mais depuis lors, la baisse des cours a été profonde, l'indice Dow Jones perdant à certains moments une centaine de points.

Actions	Belgique	Canada	Japon	Pays-Bas	Suède	Suisse	Royau.-Uni	Etats-Unis
	400-500	76	225	27		36	96	425
1950	84	80	31	102	83	88	88	77
1951	98	107	38	101	107	105	102	94
1952	104	110	66	91	100	105	89	100
1953	100	100	100	100	100	100	100	100
1954	113	114	71	125	126	111	131	122
1955 :								
Janvier.......	129	132	70	141	139	127	159	148
Février	132	137	72	142	140	128	142	153
Mars	135	136	66	147	141	130	145	152
Avril	137	139	62	150	139	129	148	158
Mai	135	142	62	152	134	126	159	157
Juin	132	153	62	154	131	126	172	167
Juillet........	146	158	63	166	137	129	168	176
Août	151	158	68	172	139	138	158	174
Septembre ...	150	166	70	175	141	140	155	182
Octobre	151	155	72	161	131	130	152	172
Novembre	152	159	74	162	132	132	149	181
Décembre ...	152	161	76	164	131	136	154	185
1956 :								
Janvier.......	149	161	80	166	134	137	144	182
Février	151	161	80	161	133	136	135	183
Mars	152	175	82	167	130	139	137	197
Avril	159	179	87	172	130	142	147	200
Mai	157	177	91	173	130	148	140	196
Juin	162	177	97	163	130	143	136	193
Juillet........	165	187	94	167	135	150	139	212
Août	152	193	94	167	134	149	141	210
Septembre ...	165	184	88	163	131	151	140	202
Octobre	155	178	85	164	129	152	138	200
Novembre	153	172	92	153	124	147	128	197
Décembre ...	159	176	97	150	129	151	135	198
1957 :								
Janvier.......	160	179	102	149	132	155	144	196
Février	162	172	105	148	135	154	145	187
Mars	161	176	102	148	137	154	146	188
Avril	163	184	104	153	138	156	154	194
Mai	162	190	97	154	143	156	155	201
Juin	163	190	94	155	142	149	157	206
Juillet........	165	188	86	152	143	149	158	212
Août	159	170	90	149	142	148	153	201
Septembre ...	146	158	94	140	135	136	139	192
Octobre	141	142	91	130	133	121	131	181
Novembre	136	141	87	131	132	126	133	175
Décembre ...	132	140	85	124	131	130	130	174

Cette baisse traduisait sur le plan boursier la récession économique aux Etats-Unis, qu'attestait l'évolution défavorable des principaux indices de la conjoncture : progression du chômage, baisse des indices de la production industrielle, etc...

La chute profonde des cours des matières premières durant l'année 1957, notamment sur le cuivre, le plomb, le zinc ainsi que

le caoutchouc, a joué un rôle déterminant également dans le comportement des marchés financiers.

Dans le secteur des pétroles, les perspectives concernant la consommation mondiale ont inquiété, car on redoute un fléchissement de la demande. Les appels massifs de capitaux effectués par quelques grandes sociétés pétrolières ont de même exercé un rôle déprimant sur les cours.

Sur le marché de Londres, les valeurs industrielles avaient semblablement enregistré un véritable boom entre l'été 1953 et le mois de juin 1955. Là aussi, après une reprise sensible des cours dans la première partie de l'année 1957, c'est une baisse profonde qui est intervenue.

Une mention spéciale doit être faite des valeurs de mines d'or. Le marché de ces titres, depuis très longtemps délaissé a retrouvé récemment un climat plus favorable.

C'est la crainte d'une récession économique mondiale qui a stimulé la demande des valeurs de mines d'or. A l'époque actuelle en effet les perspectives de profits, donc de dividendes, se présentent sous un jour beaucoup moins favorable que précédemment pour les entreprises industrielles et les entreprises productives de matières premières. Au contraire, les prévisions concernant la rentabilité des mines d'or se trouvent améliorées par la perspective d'une récession économique. Ces entreprises sont assurées de vendre toute leur production à un prix qui ne peut baisser. La diminution éventuelle de leurs prix de revient améliorerait leurs marges bénéficiaires. Enfin une modification, depuis si longtemps attendue, dans le prix de l'or augmenterait considérablement leurs profits.

Ainsi observe-t-on un très grand parallélisme dans les fluctuations enregistrées sur les différentes places financières mondiales au cours de la période récente. Et l'évolution propre du marché français est en harmonie avec celle simultanée des autres grands marchés, qui sont présentement orientés de façon très nette à la baisse.

Pierre VIGREUX.

LES ASSURANCES PRIVÉES

SOMMAIRE. — *Aperçu de l'exercice* 1957. *L'évolution* 1954-56. *Les placements. Le rapport des sinistres aux primes. Une enquête pour sondage sur les attitudes sociales de l'employé d'assurance.*

Comme les années précédentes, nous ne disposons en ce mois d'avril que de très peu de renseignements sur la vie de l'assurance au cours de l'exercice écoulé (1957). C'est seulement le rapport relatif à l'exercice 1956 qui se trouve aujourd'hui disponible, sous la forme d'épreuves d'imprimerie.

Nous donnerons donc les sommaires aperçus qui peuvent être obtenus sur l'exercice 1957 ; nous marquerons ensuite les traits essentiels de l'évolution 1955-1956 telle qu'elle ressort des dernières statistiques publiées. Enfin nous signalerons l'enquête par sondage réalisée dans une grande société française, sous l'autorité du Centre National de la Recherche scientifique, et qui apporte des renseignements inédits sur les attitudes sociologiques des employés d'assurance.

Vue sur l'exercice 1957

Ce sont seulement les statistiques de la Caisse Centrale de Réassurance qui, à cette époque de l'année, permettent d'évaluer le mouvement des affaires en 1957 par référence à 1956.

La Caisse a enregistré les coefficients suivants, décrivant la variation des primes émises en 1957, en % des primes émises en 1956 :

Accidents et risques divers	+17 %
Incendie	+ 9 %
Transports	+12 %
Vie	+19 %
Moyenne pondérée toutes branches	+16 %

Ces coefficients ne sont relatifs qu'aux seules sociétés soumises à la réassurance légale ; ils ne portent pas sur les affaires des sociétés nationales. Ce n'est donc qu'à titre d'approximation

grossière et à défaut d'autre moyen, que nous pouvons les appliquer à l'ensemble des entreprises. C'est donc à défaut d'autre méthode que nous affecterons les chiffres de 1956, de ces coefficients de hausse. En rappelant les chiffres des deux années antérieures, nous obtenons ainsi le tableau suivant, qui ne donne ainsi qu'une évolution grossière pour 1957.

Primes nettes, émises par les sociétés françaises dans le monde et par les sociétés étrangères en France (métropole et outre-mer).
(Chiffres en milliards de francs)

	1957	1956	1955	1954
Assurances-dommages en France..........	355	306	264	230
Assurances-dommages à l'étranger	20	19	18	16
Assurances-vie en France	93	78	61	58
Assurances-vie à l'étranger	6	6	7	6
Capitalisation	16	15	14	12
	490	424	364	322

Pour apprécier le volume réel de l'accroissement de ces chiffres d'affaires, on peut se référer à la valeur du revenu national. Ces confrontations donnent les résultats suivants (en milliards de francs) :

	Dépense nationale brute	Primes	% des primes à la D. N. B.
1954	15.770	322	20
1955	16.930	364	21
1956	19.000	424	22
1957	20.900	490	23

La tendance est donc que la place de l'assurance dans le revenu national s'améliore très lentement, mais néanmoins nettement depuis 1954. Mais pour apprécier l'ordre de grandeur des chiffres, il faut savoir que le rapport des primes aux dépenses nationales brutes était de l'ordre de 30 % en 1936-1939, et qu'il atteint 40 à 60 % aux Etats-Unis et en Suisse.

Traits essentiels de l'évolution 1955-1956

Les éléments essentiels de la situation économique des sociétés d'assurance sont : le rapport des frais généraux aux primes, le rapport des sinistres aux primes et la valeur des placements.

Les frais généraux sont, depuis 1930 et plus encore depuis 1945, nettement plus élevés qu'il ne conviendrait à une exploitation normale. Quoique depuis 1949 les primes aient monté assez nettement plus vite que les frais, la situation reste encore très mauvaise malgré des efforts de rationalisation et de modernisation accomplis. Cela tient sans doute à ce que les salaires et les qualifications des employés ont monté un peu plus vite dans l'assurance (où ils étaient très bas en 1930) que dans l'ensemble des autres activités économiques.

Les sinistres sont l'élément dominant du compte de profits et pertes des sociétés d'assurances dommages. En 1955, les sinistres à la charge de ces sociétés se sont montés à 138 milliards de francs, et en 1956 à 158 milliards pour les seules sociétés françaises et pour leurs opérations en France. Cela donne pour le rapport des sinistres aux primes des taux très voisins de 66 % en 1956 comme en 1955. Ces taux sont normaux si l'on se place au point de vue de l'assuré ; mais avec des commissions qui dépassent 20 % des primes et des frais généraux qui dépassent 15 %, il est clair que l'équilibre financier n'est pas assuré. C'est pourquoi presque toutes les compagnies françaises accusent des pertes techniques.

La branche la plus déséquilibrée est l'assurance automobile, qui a enregistré en 1955 le taux extravagant de 90 % et en 1956 le taux encore abusif de 81 % ; le taux d'équilibre de l'assurance automobile est de 65 %. C'est cette situation qui a motivé le relèvement des tarifs, que les Pouvoirs publics ont longtemps retardé et qui est encore aujourd'hui insuffisant.

C'est par le revenu de leur placements que certaines sociétés parviennent à combler les pertes techniques ; cependant un petit nombre seulement est en mesure de donner des dividendes : les sociétés nationales, en particulier, ne versent au Trésor que des sommes infimes. Il est piquant de rappeler que vers 1905 les projets de « monopole » des assurances envisageaient que ce monopole pourrait couvrir une grande part des dépenses de l'Etat, alors qu'en 1956 l'ensemble des sociétés nationales d'assurances, qui représentent la moitié du marché total de l'assurance française, ont versé au Trésor, à titre de dividendes, moins de 500 *millions* de francs. Même si ces sociétés versaient chaque année à l'Etat une somme égale à la totalité de leur capital social, cela ne ferait qu'une recette infime du budget de l'Etat, puisque le

total de ces capitaux sociaux n'est que de 17 milliards de francs.

Le total des placements est évidemment beaucoup plus fort, puisque ces placements couvrent les dettes envers les sinistrés et bénéficiaires de contrats. Le total des placements de l'ensemble des sociétés d'assurances sur la vie et de capitalisation opérant en France est monté de 657 milliards fin 1955 à 751 milliards de francs à la fin de 1956. Quant aux sociétés d'assurances dommages, leurs placements atteignaient 275 milliards fin 1955 et 301 fin 1956 (les totaux ne comprennent que les sociétés nationales et les 22 sociétés non-nationales les plus importantes). La valeur nominale des placements s'est donc accrue dans l'une et l'autre branche du septième environ, soit presque dans la même proportion que le chiffre d'affaires.

Une enquête par sondage

De même que nous avions signalé dans une de nos précédentes chroniques de cet annuaire l'enquête par sondage sur les besoins en assurances du public français, et sur l'attitude de ce même public à l'égard des compagnies, de même nous sommes heureux de noter la publication au cours de l'exercice 1957 d'une enquête sociologique sur le personnel d'une société d'assurance. Cette enquête, menée à bien pour Michel Crozier et Pierre Guetta (1), a eu pour précédents les travaux entrepris par Michel Crozier, chargé de recherches au Centre Nat. de la Recherche Scientifique, dans un bureau de chèques postaux et dans plusieurs manufactures de Tabac ; mais c'est la première qui ait lieu dans l'industrie de l'assurance.

Cette enquête est remarquable. Elle nous donne des renseignements jamais encore réunis sur les conditions générales du travail, l'environnement humain, les réactions des employés au travail, les attitudes sociales, les opinions politiques et les grands traits culturels. C'est là une contribution importante aux nouvelles sciences sociales.

Jean FOURASTIE.

(1) *Une organisation administrative au travail*, par M. Crozier et P. Guetta (Université de Paris, Institut des Sciences sociales du Travail) (Ronéographié).

PRODUCTION

LA PRODUCTION AGRICOLE

SOMMAIRE. — Introduction : *Les caractéristiques de l'année.*

I. LES MOYENS DE PRODUCTION : *la conjoncture météorologique ; la main-d'œuvre ; les attelages ; les machines ; les engrais.*

II. LA PRODUCTION EN NATURE : *céréales, légumes secs, tubercules, fourrages, textiles, oléagineux, vin, sucre et alcool, productions légumières et fruitières, bétail.*

III. LA PRODUCTION EN VALEUR : *évolution générale des prix ; les prix spontanés ; les prix dirigés.*

IV. LA RENTABILITÉ : *le revenu global de l'agriculture pour la campagne 1956-57 ; le revenu des salariés, le revenu des propriétaires, le revenu des exploitants.*

CONCLUSION : *l'amélioration progressive de la balance commerciale agricole.*

INTRODUCTION

Si l'on voulait caractériser en quelques mots l'année agricole 1957, on évoquerait le rythme accéléré de la motorisation, l'exceptionnelle abondance de la récolte de blé, une lente prise de conscience de l'orientation défectueuse prise par la production et de la nécessité de la modifier ; mais jusqu'à présent, on en est resté aux déclarations d'intention et à l'étude des moyens d'exécution.

I. — PRODUCTION EN NATURE

§ I. — La conjoncture météorologique

D'après un spécialiste (1), les caractéristiques de la campagne 1956-57 ont été les suivantes :

1° un hiver et un printemps particulièrement doux, exception faite pour le Midi de la France ; il s'ensuivit une avance sensible de la végétation (de 15 jours à 3 semaines),

2° des gelées en avril et mai ; elles furent modestes ; le minimum à Versailles fut seulement de — 3°,6 sous abri le 15 avril ;

(1) H. Geslin, directeur de la Station centrale de Bioclimatologie à l'Institut national de la Recherche agronomique. *Aspects climatiques de la campagne agricole 1956-57 ; Comptes rendus de l'Académie d'Agriculture*, 1958, p. 133.

mais l'avance prise par la végétation les rendit meurtrières, surtout pour les cultures fruitières ;

3° des pointes de chaleur à la mi-juin et au début de juillet ; elles contrastèrent avec les périodes exceptionnellement fraîches et humides observées plus particulièrement au cours des deux dernières décades de juillet et en août ; elles provoquèrent un échaudage qui fut surtout sensible pour certaines variétés dont le rendement se trouva déprimé de 10 à 15 %.

4° un nouveau déficit dans le total annuel des précipitations qui vient s'ajouter à ceux constatés les années précédentes (dans la région parisienne, pour la 4e année consécutive). Ce déficit global s'est accompagné de pluies abondantes en juin et juillet dans le Midi : elles expliquent les attaques de mildiou dont le vignoble a été la victime et la très faible vendange qui en est résultée.

§ 2. — La main-d'œuvre (1)

On peut essayer de suivre le problème de la main-d'œuvre, c'est-à-dire le rapport entre les besoins et les existants en travailleurs, en examinant les offres et les demandes d'emploi déposées dans les services de placement ; sans doute, les chiffres absolus ne représentent qu'une fraction de la réalité car employeurs et employés ne recourent pas régulièrement à ces Services ; mais les variations comparées de ces offres et de ces demandes constituent une traduction acceptable de la situation ; les enseignements qu'elles fournissent se trouvent généralement confirmés par les informations non chiffrées que recueillent les inspecteurs des lois sociales en agriculture et les directeurs départementaux des services agricoles.

Mis à part un chômage exceptionnel dans la majorité des départements au moment des grands froids de février, l'année 1956 avait été caractérisée par une aggravation de la pénurie de main-d'œuvre qui se manifestait de façon déjà assez sensible en 1955.

Cette évolution s'est accusée dans l'ensemble, en 1957. Toutefois, deux périodes doivent être distinguées :

Pendant la première qui s'étend de janvier à septembre, la pénurie de main-d'œuvre continue de s'accentuer. Au 1er juillet, le nombre d'offres pour 1.000 demandes d'emploi non satisfaites

(1) Nous suivons ici de près le remarquable rapport que M. Pierre Legendre, chef du bureau de la main-d'œuvre au Ministère de l'Agriculture, a établi sur l'emploi de la main-d'œuvre agricole salariée au cours de l'année 1957. Nous remercions son auteur de nous l'avoir communiqué.

s'est élevé à 2.637, chiffre très supérieur à celui atteint les années précédentes (1.458 en 1956, 748 en 1955, 427 en 1954). Les difficultés rencontrées par les exploitants pour recruter le personnel nécessaire ont été sérieuses, en particulier dans la région parisienne et dans certains départements comme la Nièvre ; elles se sont même fait sentir dans le Midi viticole, où, il y a quelques années, sévissait un chômage important et presque endémique. Cette pénurie de main-d'œuvre n'atteint pas seulement les travailleurs qualifiés (conducteurs de tracteurs, vachers, bergers, servantes de ferme, ouvriers forestiers), elle commence à s'étendre aux « hommes toutes mains ».

Une deuxième période s'étend d'octobre à la fin de l'année : le nombre d'offres pour 1.000 demandes d'emploi non satisfaites est en régression par rapport à la période correspondante de 1956. (depuis le mois de juillet, les offres d'emploi n'ont cessé de décroître pour l'ensemble de la France, en partie, semble-t-il, par suite des difficultés de trésoreries dont souffrent les exploitants).

Il est assez délicat d'analyser les facteurs de cette évolution. Il faut faire intervenir certainement la diminution des effectifs de travailleurs par suite du maintien sous les drapeaux au delà de la durée légale des jeunes gens effectuant leur service militaire, ainsi que de l'arrivée sur le marché du travail des classes creuses. Mais il faut surtout, semble-t-il, tenir compte des appels de main-d'ouvre provenant des autres secteurs de l'activité économique : précisément, la production industrielle a continué de se développer jusqu'à l'automne, à cette époque, le resserement du crédit et le contingentement des importations ont amené un certain ralentissement ; il en est résulté une réduction des offres d'emploi, particulièrement sensible dans le bâtiment qui a, il est vrai, bénéficié de l'introduction de 50.000 travailleurs étrangers depuis un an.

Ce débauchage de la main-d'œuvre agricole par des entrepreneurs non agricoles est facilité par la supériorité des salaires industriels (1), et par le développement de la circulation routière

(1) Dans la Marne, les salaires proposés par les entreprises industrielles s'élevaient à 200-250 fr. l'heure, alors que le taux du salaire horaire minimum garanti pour l'agriculture était, à la même époque de 101,55 fr.

Par ailleurs le salaire horaire minimum garanti, à partir du 1er août 1957, était au niveau suivant :

Zone d'abattement 0 : dans l'industrie : 133,45
dans l'agriculture : 111,40.

Zone d'abattement maximum : dans l'industrie : 122,75
dans l'agriculture : 97,10.

(cyclo-moteurs, ramassage par autocars) ; la distance parcourue est évidemment très variable suivant les cas : dans l'Eure, d'après une enquête de l'Inspecteur des lois sociales en agriculture, elle serait de 10,5 kms soit 21 kms aller et retour. Le transport assuré gratuitement par l'industriel et la législation sur les loyers accélèrent cet exode, particulièrement dans la région parisienne ; des ouvriers s'embauchent comme travailleurs agricoles, le patron les installe dans une maison qu'il a fait construire pour son personnel ; au bout d'un an, ils s'embauchent à l'usine qui vient les chercher en car et conservent leur logement. Une enquête demandée par la Caisse centrale de Secours mutuels agricoles à chaque caisse départementale a révélé, entre fin 1956 et fin 1957, une diminution du nombre des salariés agricoles variant entre 5 % et 12 %.

Comment a-t-on fait face à une telle situation ?

La mécanisation, accompagnée de motorisation, est la solution la plus courante ; des champs, elle gagne les forêts (dans le Haut-Rhin, 300 scies à moteur étaient en service en décembre 1957, contre 100 en janvier 1956).

Les migrations interrégionales pourraient constituer une autre méthode valable. Elles sont encouragées par le Ministère du Travail qui s'efforce de réaliser ici une « compensation nationale des offres et demandes d'emploi ». En fait, elles sont négligeables par suite de la faible mobilité de la main-d'œuvre agricole ; les seuls déplacements d'une certaine importance concernent les Bretons qui s'embauchent principalement dans les régions de culture betteravière, et, encore, leurs effectifs vont en diminuant.

L'introduction de main-d'ouvre étrangère reste le procédé de choix. En 1957, l'Office national d'Immigration a organisé les entrées suivantes :

	1957				1956	1955
	Italiens	Espagnols	Divers	Total		
Permanents :						
agricoles	5.960	4.096	440	10.607	—	—
bûcherons	6.231	2.237	288	8.764	—	—
Total	12.191	6.333	728	19.371	9.611	4.759
Saisonniers :						
agricoles	28.923	15.085	5.633 (1)	49.641		
bûcherons	2.138	—		2.138		
Total	31.061	15.085	5.633	51.779	43.670	31.209

(1) En fait, les saisonniers « divers » sont tous belges.

Ainsi, par rapport à 1956, l'augmentation est de 100 % pour les permanents, de 18 % pour les saisonniers (dont le chiffre absolu reste de beaucoup le plus élevé).

Dans l'ensemble, les employeurs se montrent satisfaits du travail de cette main-d'œuvre étrangère dont ils déplorent seulement l'instabilité.

En ce qui concerne les saisonniers, de sérieuses difficultés ont surgi avec le prélèvement de 20 % institué par le décret du 10 août 1957 sur les salaires transférés à l'étranger ; les autorités belges et italiennes ont obtenu une compensation, dont le financement suppose une participation des employeurs et s'est révélé d'application laborieuse ; en février 1958, aucun ouvrier n'avait encore reçu les sommes dues.

§ 3. — Les attelages

Le recensement des effectifs du bétail au 1er octobre 1957 a fait apparaître les existants suivants (renseignements provisoires) (en milliers de têtes) (1) :

	Nov. 1938	1er oct. 1956	1er oct. 1957
Chevaux de moins de 3 ans	460	394	375
Chevaux de plus de 3 ans	2.139	1.699	1.611
Total des chevaux	2.599	2.093	1.986
Bœufs de travail	900	644	567
Vaches de travail	—	1.574	1.469
Espèce mulassière	107	80	74
Expèce asine	184	90	86

Ainsi, les animaux de trait diminuent en nombre quelle que soit l'espèce considérée, mais le repli est relativement lent ; pour les chevaux, son ampleur ne dépasse pas 5 %. Si elle continuait à ce rythme, la « cavalerie » française se trouverait « liquidée » en une vingtaine d'années ; mais l'expérience montre qu'à partir d'un certain seuil, le rythme des évolutions se trouve, en général, profondément modifié ; il y a peu de chances pour que la France perde tous ses chevaux en moins d'une génération. Cette quasi-certitude ne réduit cependant que de très peu l'intérêt des considérations présentées à l'Académie d'Agriculture par M. Desoutter

(1) *Bulletin mensuel de Statistique agricole* (Ministère de l'Agriculture), janvier 1958.

qui se plaçait dans l'hypothèse d'une disparition totale. Les chevaux actuellement existants se rencontrent surtout dans les petites exploitations ; le tracteur ne peut guère prétendre remplacer plus de deux chevaux ; c'est donc près de un million de tracteurs qui deviendront nécessaires ; comme le Diésel tend à se généraliser et coûte environ un million de francs, c'est un investissement de 1.000 milliards qui deviendra nécessaire et qui devra être complété par un investissement d'une valeur sensiblement équivalente pour l'achat du matériel mû par ces tracteurs. L'Etat naturellement, remboursera 15 % de ces chiffres. Par ailleurs, les terres qui actuellement produisent la nourriture consommée par ces chevaux donneront du blé selon un assolement normal, blé pour l'exportation duquel il sera également fait appel au budget de l'Etat. Et comment espérer faire de la France un pays grand producteur de viande : « A longueur de journée, j'entends dire que la motorisation est obligatoire, le personnel ne voulant pas venir soigner les chevaux le dimanche. S'imagine-t-on naïvement qu'il viendra davantage soigner des bestiaux, tout simplement parce que le pays a besoin de viande (1) ? »

§ 4. — Les machines

Le mouvement de mécanisation et de motorisation s'est encore accentué (2).

Le parc de tracteurs s'est encore agrandi :

	Existant au 31 décembre	Augmentation annuelle
1953	230.000	
1954	270.000	40.000
1955	330.000	60.000
1956	410.000	80.000
1957..	530.000	120.000

Ainsi, le rythme des achats s'accélère ; la chose est d'autant plus remarquable que les grandes exploitations sont, depuis longtemps, toutes motorisées ; ce sont à peu près uniquement les

(1) Desoutter, *Académie d'Agriculture*, 19 févr. 1958, p. 187.
(2) Cf. les études toujours très vivantes du Centre national d'Etude et d'Expérimentation de Machinisme agricole (Ministère de l'Agriculture).

petites et les moyennes qui achètent ; les grandes n'achètent que pour remplacer les matériels usés (1).

Le parc des moissonneuses-batteuses s'élargit lui aussi à un rythme accéléré :

	Existant au 1er octobre	Augmentation annuelle
1954	15.000	
1955	18.000	3.000
1956	23.000	5.000
1957	34.000	11.000

Ces progrès ne doivent pas nous faire oublier l'ampleur des existants qu'il est possible de constater dans la plupart des pays étrangers ;

Pays	Année de référence	Parc approximatif de moissonneuses-batteuses
Italie	moisson 1956	1.800
Pays-Bas	moisson 1956	2.310
Allemagne Occidentale	moisson 1957	18.000
Suède	moisson 1956	19.000
Royaume-Uni	moisson 1957	32.000
U. R. S. S.	moisson 1957	500.000
Canada	moisson 1954	120.000
U. S. A.	moisson 1955	1.000.000
Australie et Nouvelle-Zélande	moisson 1954	68.000
Parc mondial	moisson 1957	1.850.000 (au minimum)

Les investissements massifs en matériel auxquels procèdent les exploitations françaises de toutes grandeurs expliquent les difficultés de trésorerie qu'elles connaissent toutes. Dans de nombreux départements, les notaires ont remarqué que seuls les exploitants qui sont restés fidèles aux attelages de chevaux achètent de la terre.

Dans tous les cas, l'acquisition du tracteur a été dictée par des considérations de main-d'œuvre : ou bien, il s'agit d'une grande exploitation qui cherche à remplacer des travailleurs qu'elle ne trouve plus, ou bien il s'agit d'une petite ou d'une moyenne exploitation qui cherche à retenir à la ferme un fils qui a fait de l'achat du tracteur la condition de sa fidélité à la terre.

(1) Il est à noter que le décret du 5 août 1957 stipule dans son article 2 que la baisse de 15 % sur le matériel agricole instituée par l'article 22 de la loi du 10 avril 1954 est supprimée pour les matériels importés.

§ 5. — Les Engrais (1)

La consommation d'engrais a continué d'augmenter, atteignant, en tonnes d'éléments fertilisants, les chiffres suivants (1er mai 1956-30 avril 1957) :

	1955-56	1956-57	Progression
Azote	353.350	390.450	+10,5 %
Acide phosphorique	701.380	755.610	+ 7,7 %
Potasse	542.340	565.830	+ 4,3 %
	1.597.070	1.711.890	+ 7,1 %

La progression est inférieure à celle de la campagne précédente (+ 9,6 %) ; elle reste encore notable et encourageante. Elle constitue l'une des traductions les plus nettes du progrès technique qui, peu à peu, chemine de ferme à ferme.

Les tendances sont toujours les mêmes : progression de l'azote, stagnation des superphosphates et progression des scories ; augmentation, depuis plusieurs années, relativement lente de la potasse ; développement important des achats d'engrais composés, qui économisent du temps.

Les dépenses d'engrais ont atteint, pour l'ensemble de la France, des chiffres qui commencent à être importants.

Engrais azotés	47.596 millions
Engrais phosphatés	39.896 —
Engrais potassiques	20.342 —
Total	107.834 millions

Pour la campagne précédente, la dépense avait été de 95,6 milliards.

II. — LA PRODUCTION EN NATURE

Sauf en ce qui concerne les productions viticoles et fruitières, la campagne 1956-57 s'est révélée favorable aux productions végétales.

(1) Les données de ce paragraphe sont empruntées à un article de la *Revue du Ministère de l'Agriculture* (déc. 1957).

§ 1. — Céréales (1)

Elles ont donné les résultats suivants :

	Moyenne 1930-1939	Moyenne 1951-1955	1956	1957
Blé surface (ha)	5.227,6	4.362,2	2.745,1	4.673
production (qx)	80.495,6	90.894	56.826,5	110.201,8
rendement (qx)	15,4	20,8	20,7	23,6
Seigle surface (ha)	680,2	418,4	371,2	366
production (qx)	7.879,5	4.784,9	4.711,4	4.721,6
rendement (qx)	11,6	11,4	12,7	12,9
Avoine surface (ha)	3.333,9	2.209,5	2.276,8	1.643,2
production (qx)	47.493,3	35.839,1	46.041,7	27.146,8
rendement (qx)	14,5	16,2	20,2	16,5
Orge surface (ha)	750,3	1.186,3	2.282,6	1.655,1
production (qx)	11.041,1	21.655,4	64.065,4	36.773,4
rendement (qx)	14,7	18,5	28	22,2
Maïs surface (ha)	339,7	387,5	653,2	544,9
production (qx)	5.349,5	8.048,4	17.376,9	14.231,2
rendement (qx)	15,7	20,8	26,6	26,1
Riz surface (ha)	0,275	27,3	23,4	
production (qx)	5,5	1.138,2	994,4	
rendement (qx)	20	41,8	42,5	

Les chiffres qui encadrent ceux de 1956 font apparaître le caractère anormal de ces derniers.

En 1957, le rendement du blé, avec 23,6 qx à l'hectare, a atteint un chiffre record. Comme les surfaces continuent de progresser, la récolte totale a été particulièrement abondante, et laissera environ 25 millions de quintaux disponibles pour l'exportation. Le développement de l'emploi des moissonneuses-batteuses précipite les livraisons de grain dès la récolte ; si la production continue de s'accroître, un sérieux problème de stockage en cours de campagne risque de se poser.

La production des céréales secondaires évolue dans le même sens que les années précédentes : progression sensible des surfaces en orge et en maïs, recul non moins sensible de l'avoine. En 1938, on relevait 750.000 ha d'orge et 3.250.000 ha d'avoine ; en 1957, la surface ensemencée en orge a été à peu près égale à celle de l'avoine. Les causes de cette évolution sont faciles à distinguer : recul des chevaux devant la motorisation, accroissement des productions animales (porcs, volailles).

Le riz a connu un progression des superficies (+ 3.900 ha) et des rendements stationnaires. Du point de vue technique, la

(1) *Revue du Ministère de l'Agriculture*, déc. 1957. Les surfaces sont exprimées en milliers d'hectares, la production en milliers de quintaux, les rendements en quintaux.

pratique du repiquage se développe (la proportion de riz repiqué a dépassé la moitié des surfaces). En l'absence d'ouvriers français spécialistes, il a fallu recourir à 6.346 repiqueurs espagnols (très peu d'Italiens sont utilisés pour ces travaux, la campagne ayant lieu chez eux en même temps qu'en France). La récolte a souvent été effectuée à la moissonneuse-batteuse, ce qui a réduit les besoins en main-d'ouvre ; il a fallu cependant recourir à la main-d'œuvre étrangère pour les travaux de manutention et de mise en sacs (les riziculteurs importants montent leurs propres installations de stockage, séchage et même décortiquage).

§ 2. — **Légumes secs, tubercules, fourrages, textiles, oléagineux**

Les statistiques du Ministère de l'Agriculture donnent les chiffres suivants :

	1951-55			1956			1957	
	S.	P.	R.	S.	P.	R.	S.	P.
Haricots secs	137,6	969	7	133,4	1.196,4	9	108,6	1.053,3
Lentilles	11,8	93,2	7,9	13,7	113,1	8,2	12,9	84
Pois secs	21,1	356,1	16,8	22,1	388,3	17,6	18,7	339,0
Fèves	25,2	271,5	10,8	15,0	141,1	9,4	23,5	257,5
Féveroles	30,8	433,8	14,1	30,7	498,3	16,2	30,3	437,6
Pommes de terre	951,2	132.808,6	139,6	961,9	168.467,6	176,1	894,6	139.489,5
Topinambours	151,5	33.305,7	219,8	164,2	44.954,1	273	155,3	37.755,6
Betteraves fourrag.	836	344.224	411,8	864,7	418.699,8	484	826,7	393.553
Rutabagas et navets fourragers	122,7	34.000	277,1	119,9	38.466,7	320,8	123,5	41.263,8
Trèfle, luzerne, sainfoin	3.337,9	148.775,7	44,6	3.317,9	147.864	44,6	3.372,3	169.577,3
Prairies temporaires	1.065,3	35.536,7	33,4	1.070,1	39.181,6	36,6	1.247,1	55.257,6
Fourrages annuels	817,7	34.727,1	42,5	901,3	40.355,9	44,7	804,7	38.246,9
Prés naturels	5.270	177.959,7	33,8	5.230,6	167.255,1	32	5.092,2	181.164,8
Betteraves industr.	399,4	113.011,7	283	375,5	108.845,7	289,8	341,3	106.280,7
Houblon	1,43	20,2	14,1	1,4	16,3	12	1,4	16,3
Lin (filasse)	51,1	367,1	7,2	56,7	387,1	6,8	46,5	291,2
Chanvre (filasse)	3,2	35,8	11,2	2,12	28,1	13,2	1,7	25,6
Colza	87,3	1.260	14,1	50	732,6	14,6	93,6	1.431,9
Autres oléagineux	37,5	333,4	9	28,9	301,1	10	40,4	392,9

L'année est, dans l'ensemble, bonne pour les plantes sarclées fourragères et seulement moyenne pour les pommes de terre ; en particulier pour ces derniers tubercules, le mildiou a fortement abaissé les rendements et rendu précaire la conservation.

La production fourragère, dans l'ensemble, est bonne en qua-

lité comme en quantité ; une partie de la récolte a été ensilée, et l'alimentation animale est largement assurée.

Pour le houblon, la production est identique à celle de 1956 ; pour le lin, la diminution des surfaces et la baisse du rendement entraînent une production sensiblement inférieure à celle des années précédentes.

Dans le domaine des oléagineux, navette, œillette et tournesol marquent une nouvelle diminution des surfaces ; par contre, le colza progresse en superficie et en rendement au point que la récolte est presque double de celle de 1956.

§ 3. — **Sucre et Alcool** (1)

Les résultats ont été les suivants :

	Surface (milliers d'ha)	Production de betteraves (en millions de tonnes)	Rendement à l'ha (en quintaux)	Sucre (millions de tonnes)	Alcool (millions d'hl)
1934-39	320	9.200	286	890	2.560
1953............	400	12.200	304	1.475	2.373
1955............	376	10.800	289	1.345	1.257
1956............	378	10.900	288	1.200	1.300
1957............	341	10.628	311	1.538	1.205

Les superficies ont été nettement inférieures (— 7 % par rapport aux 3 années précédentes) ; cette diminution est la conséquence d'un mot d'ordre lancé par l'organisation professionnelle pour protester contre un prix jugé insuffisant.

Le rendement est très satisfaisant, et la richesse en sucre normale.

§ 4. — **Vin** (2)

Les résultats obtenus ont été les suivants :

	1936-39	1950-54	1956	1957
Surface (milliers d'ha)	1.530	—	1.336	1.244
Rendements (hectos)	38,5	—	37,7	26
Production (millions d'hectos)	58.885	58.369	50.450	32.125

(1) *Revue du Ministère de l'Agriculture*, déc. 1957. *Etudes et Conjoncture*, janv. 1958.
(2) Rapport annuel de l'Administration des Contributions indirectes.

L'année 1957 a été une année catastrophique pour le vin ; les gelées d'avril et mai ont causé de sérieux dégâts aux vignobles de Champagne, de la vallée de la Loire et de certaines régions du Sud-Ouest. Moins touché par les gelées printanières, le vignoble méridional a souffert de très mauvaises conditions atmosphériques au moment de la floraison, d'où est résultée une coulure intense ; en outre, un été anormalement pluvieux a favorisé le développement des maladies cryptogamiques.

La récolte ne représente guère que 55 % d'une récolte normale ; elle est sensiblement équivalente à celles de 1946 et de 1916.

Le rendement moyen de 26 hl est un des plus faibles enregistrés depuis 40 ans. La superficie de vignes en production est en recul de 92.000 ha sur 1956 : ce recul s'explique par les arrachages (50.000 ha environ) et les vignes gelées, mais non arrachées (43.000 ha) qui seront sans doute reconstituées ; 1.228.865 viticulteurs ont souscrit une déclaration de récolte, soit 207.000 de moins qu'en 1956.

La production des vins nobles s'est élevée à 3.542.000 hl, en diminution de près d'un million d'hl sur 1956.

En Algérie, la récolte s'est élevée à 15.273.000 hl, très voisine de la moyenne 1949-56 (15.478.000 hl), mais inférieure de 18 % à celle de 1956. La superficie des vignes en production y était de 355.100 ha, en diminution de 4.360 sur 1956. Le rendement moyen a atteint 43 hl.

§ 5. — **Productions légumières et fruitières**

Les unes et les autres ont souffert des gelées printanières et de la température fraîche de l'été. Les productions maraîchères se sont redressées à l'arrière-saison, tandis qu'aucun redressement n'était possible pour les fruits, dont l'estimation de récoltes est la suivante (en milliers de quintaux) :

	1951-55	1956	1957
Raisin de table	2.117,4	2.101,7	1.561,8
Pommes et poires à cidre	37.020,2	35.993,8	7.145,8
Pommes de table	4.338	5.200,3	1.685,1
Poires de table	1.578,5	1.726,3	1.227,3
Pêches	1.457,3	1.719,5	2.622,1
Noix	345,7	217,5	107,5
Cerises	826,8	795,7	648
Abricots	398,1	136,7	722,6
Châtaignes	1.233,7	1.074,2	840,3
Prunes	1.075,6	931,3	497,8
Prunes à pruneaux	293,3	136,3	225,1

Les récoltes de pêches et d'abricots ont été satisfaisantes ; pour ces derniers, dans les Pyrénées Orientales, une partie de la récolte a été perdue par manque de moyens de transport et de l'insuffisance des usines de conserves.

Pour toutes les autres espèces, des déficits s'observent, particulièrement accusés pour les raisins et les pommes de table.

Dans l'ensemble, 1957 peut être considéré comme une mauvaise année au point de vue de la production fruitière. Néanmoins, l'état sanitaire du verger reste à peu près satisfaisant.

§ 6. — **Bétail**

Le recensement annuel d'octobre a relevé les existants ci-après (en milliers de têtes) (1) :

	1934-38	1er oct. 1956	1er oct. 1957
Total des bovins	15.713	17.792	17.928
dont bœufs d'engrais et d'embouche	—	363	406
vaches laitières	—	6.928	7.049
élèves	—	7.029	7.025
Ovins	9.761	8.355	8.575
Porcins	7.084	7.728	8.063
Caprins	1.400	1.275	1.202

Les effectifs sont en hausse légère. Les pouvoirs publics voudraient les voir augmenter et devenir capables d'alimenter une exportation active.

Des mesures ont été prises pour essayer d'obtenir une intensification de la production fourragère. Les théories modernes ont en effet abouti à la conclusion que l'herbe fraîche consommée directement sur le pré ou le champ constitue la nourriture la plus économique ; le foin, l'ensilage, les plantes racines et les tubercules ne doivent intervenir que durant quelques mois d'hiver ; aussi, a-t-on prévu une prime de 20.000 fr. par ha aux multiplicateurs de semences de graminées sélectionnées françaises ; une subvention de 15.000 fr. par ha pour la création de prairie temporaire ; une indemnité forfaitaire de 15.000 fr. par ha pour l'amélioration et la bonne exploitation des prairies

(1) *Bulletin mensuel de Statistique Agricole*, janv. 1958.

permanentes (1). Il est encore trop tôt pour savoir si de telles mesures se révèleront efficaces.

La production laitière a été nettement supérieure à celle de 1956.

La production de viande, par contre, fait naître des inquiétudes, qui apparaissent à la lecture des données ci-dessous, relatives aux abattages contrôlés (2) :

	Gros bovins		Veaux		Porcs		Moutons	
	moyenne mensuelle	variation	moyenne mensuelle	variation	moyenne mensuelle	variation	moyenne mensuelle	vari- tio
1er trimestre 1956	236	+1%	382	— 0	676	+29%	67,8	— 2
2e trimestre 1956	218	—1%	423	— 3%	722	+31%	70,4	+ 4
3e trimestre 1956	216	—6%	388	— 7%	663	+12%	55,0	— 7
4e trimestre 1956	242	—1%	354	— 6%	701	+ 8%	71,7	+ 1
Janvier-février-mars 1957	224	—5%	349	— 9%	674	0	66,2	— 2
Février-mars-avril 1957	212	—8%	358	— 9%	679	— 1%	74,1	+ 1
Mars-avril-mai 1957	214	—7%	378	—11%	706	— 3%	74,9	— 1
Avril-mai-juin 1957	208	—5%	377	—11%	709	— 2%	69,7	— 1
Mai-juin-juillet 1957	208	—3%	379	—11%	718	0	63,9	+ 3
Juin-juillet-août 1957	208	—4%	370	—10%	702	+ 3%	58,8	+ 6
Juillet-août-septembre 1957							65,8	+20
Août-septembre-octobre 1957							68,3	+12

Ainsi, pour l'ensemble des espèces, et à la seule exception du mouton, les abattages ont été nettement moindres qu'en 1956 : la diminution, faible pour les porcs, est très visible pour les gros bovins et atteint 9 à 11 % pour les veaux.

Peut-être faudrait-il tenir compte ici de la viande de volaille. Le recours aux méthodes d'élevage en batterie a permis à cette production de se développer sinon en qualité du moins en quantité. Les arrivages aux Halles Centrales de Paris ont connu pour la période du 1er mai au 17 juin 1957 par rapport à la même période de 1956, un accroissement de 1.522.000 kg (3).

Quoi qu'il en soit, le développement des productions animales se heurte pour le moment à de nombreux obstacles :

réticence de la main-d'œuvre, salariée et familiale, devant des tâches qui ne connaissent aucun répit ; dans le domaine de la

(1) *Bulletin d'Information du Ministère de l'Agriculture*, nº 38, 6 nov. 1957.
(2) Ce tableau est emprunté à *Etudes et Conjoncture*, janv. 1958. La première colonne donne les moyennes mensuelles par trimestre mobile (en milliers de têtes), la seconde colonne donne la variation en % par rapport à la période correspondante de l'année précédente.
(3) Paul Waroquiez, *Agriculture pratique*, juill. 1957, p. 323.

production laitière, on fonde quelque espoir sur une initiative allemande, la traite par une entreprise dont le camion porteur de machines à traire passe, deux fois par jour, de ferme en ferme (1) ;

hauts prix des céréales qui, jusqu'à présent, étaient utilisées comme aliments de complément ;

état sanitaire défectueux du troupeau. Une épidémie de fièvre aphteuse s'est à nouveau développée ; bien qu'elle fût en recul à l'automne, on comptait encore, au 31 décembre 1957, 85 départements et 22.569 exploitations atteints (2). Une longue expérience internationale maintes fois confirmée a appris que le seul remède efficace est l'abattage immédiat, avec indemnisation, de toute bête malade ; cette méthode n'est utilisée que dans le Finistère où elle a obtenu un éclatant succès qu'on se garde bien de publier ; sur tout le reste du territoire, on recourt à des vaccinations ; comme elles servent nécessairement certains intérêts matériels et n'empêchent pas des pertes qui sont plus élevées que celles que causeraient les abattages, on ressent un certain malaise devant cette politique. Le Ministère de l'Agriculture estime que la fièvre aphteuse a coûté au pays de 1952 à 1956 une somme de 50 milliards, soit 10 milliards par an, la tuberculose coûtant en moyenne 20 milliards par an (3).

III. — LA PRODUCTION EN VALEUR

§ 1. — Evolution générale des prix

Elle est retracée par le tableau ci-après (voir page suivante).

Sa lecture donne une impression de désordre ; s'il est difficile d'y trouver des prix en baisse sensible, certains sont restés à peu près stationnaires, d'autres ont connu un hausse accentuée.

Pour essayer d'échapper à cette impression de confusion, il est utile de suivre l'évolution du prix de certains groupes de produits (4).

(1) *Bulletin d'Information du Ministère de l'Agriculture*, nº 40, 23 nov. 1957.
(2) La situation agricole au 1er janvier 1958 (Ministère de l'Agriculture).
(3) *Bulletin d'Information du Ministère de l'Agriculture*, nº 17, 11 mai 1957.
(4) Indice général des prix de gros : 100 = 1949.

	1956		1957				
	Moyenne mensuelle	Déc.	Mars	Juin	Sept.	Déc.	Moyenne mensuelle
Indice général	141,6	144,3	143,6	146,2	150,3	164,4	148,7
Produits industriels	151,6	154,7	156,1	156,7	159,3	167,0	158,9
Produits alimentaires	129,3	130,0	125,7	128,8	135,7	156,0	135,2
Farineux et féculents	137,1	134,0	125,6	152,4	125,7	136,4	134,3
Viandes (ensemble)	144,5	146,1	150,9	144,1	155,6	178,9	156,1
Œufs et produits laitiers	121,2	125,0	108,2	103,9	128,2	147,1	120,9
Vin du Midi à la production	87,4	94,2	96,9	104,9	131,4	190,4	126,9
Fruits et légumes frais (Paris)	180,0	153,3	126,2	166,5	198,4	222	178,4

	Août 1939	Moyenne mensuelle 1956	1957			
			31 mars	30 juin	30 sept.	31 dé
Blé indigène (le quintal)	216,5	3.550	3.760	3.760	3.350	3.35
Seigle de Beauce (départ, le quintal)	85	2.752	2.800	2.800	2.680	2.68
Orge de Beauce (départ, le quintal)	74,50	2.775	2.500	2.500	2.620	2.62
Avoines diverses (le quintal)	60,75	2.150	1.800	1.800	2.000	2.50
Riz (maximum 5 % brisures, le quintal)	»	10.533	10.533	8.733	8.733	8.73
Pommes de terre, les 100 kg, Les Halles. Paris (Bintje ordinaire)	49,17	2.106	»	3.350	1.400	2.10
Sucre blanc n° 3 (cote officielle, Paris)	340,50	7.416	7.250	7.250	7.250	7.78
Bœuf, le kg net, la Villette 1re qualité	11,80	298	296	306	330	35
2e qualité	11,10	238	234	250	280	30
Veau, idem. 1re qualité	15,80	459	500	400	496	55
2e qualité	14,20	406	426	370	460	50
Mouton, idem. 1re qualité	20	527	510	500	510	66
2e qualité	16	363	350	330	350	50
Porc, idem. poids vif 1re qualité	14,28	196	212	227	245	27
2e qualité	13,14	186	202	215	235	26
Lait, prix en gros aux détaillants de Paris, le litre rendu	1,54	38,3	36	33	35,8	4
Beurre, prix moyen, Halles centrales (malaxé)	14,91	564	508	443	530	63
Fromage, pâte sèche le kg. Gruyère	9,69	363	430	400	400	45
St-Paulin		259	240	200	280	34
Œufs, le mille, cours moyen, Halles centrales	683,33	18.250	12.650	16.750	22.320	25.17
Laine peignée, type marché à terme, Roubaix-Tourcoing, le kg	34,40	1.891	2.060	1.995	1.990	1.98
Lin teillé de Bretagne (100 kg)	1.400	20.300	21.000	20.700	20.100	22.60
Chanvre, Beaumont-sur-Sarthe, 1re qualité, 100 kg	615	13.800	13.800	13.500	13.000	14.00
Cuirs verts, peaux de veau, légers, 5,9 kg et sous 1er choix. Paris, les 100 kg	1.590,60	37.100	32.400	35.500	44.000	53.00
Suif indigène, 43 1/2. Paris, les 100 kg	265	8.813	9.075	7.300	7.950	9.10
Bois de papeterie (sapin, épicéa), brut, wagon, départ, le stère	100	4.822	4.881	4.881	4.881	4.94
Bois de mine, feuillus, épais, 1re classe, rendu franco Nord, le m³	192	3.765	4.330	4.330	4.330	4.47
Vin rouge, 10°, à la propriété, Béziers, l'hecto.	158,3	3.160	3.580	3.880	4.730	6.90

Des distinctions apparaissent qui jettent quelque lumière. L'indice général des prix a augmenté (+ 21 points) ; l'indice

des produits industriels s'est accru de 11 points seulement, tandis que celui des produits alimentaires a gagné 26 points ; le retard des seconds sur les premiers a donc diminué ; de 31 points, il est tombé à 11 points.

Si l'on essaie d'analyser le groupe des produits alimentaires, on s'aperçoit que la hausse est générale, mais très inégale : elle est faible pour les farineux, assez forte pour la viande, les œufs et les produits laitiers, forte pour le vin, les fruits et légumes. Comme les circonstances ont provoqué une certaine pénurie de vin, de fruits, de légumes, de viande, il est probable qu'il faut voir là l'origine de la hausse ; mais il n'y a pas eu pénurie de lait ; il faut chercher ailleurs que dans la rencontre des offres et des demandes, il faut se tourner du côté des pouvoirs publics : prix spontanés, prix dirigés, voilà semble-t-il, les deux grandes catégories de prix que présente l'année 1957.

§ 2. — Les prix spontanés

Vin. La hausse des prix a commencé dès l'été, lorsqu'on a entrevu la faiblesse de la future récolte ; elle s'est accentuée fortement à l'automne lorsqu'on sut qu'on avait vendangé une demi-récolte seulement. En octobre 1957, la hausse atteignait, par rapport aux cours de janvier 1956 : 124 % à la production (Midi) et 21 % au détail (Paris) ; à la date du 20 novembre, la hausse à Paris atteignait 47 %. Il sera intéressant de savoir, l'an prochain, s'il en est résulté une baisse sensible de la consommation ; c'est une véritable expérience qui se déroule sous nos yeux et qui nous apportera des précisions sur l'élasticité de la demande de vin.

Fruits. Les gelées ont eu ici un effet durable ; la récolte de pommes a été fortement réduite ; on comprend que le prix des fruits ait augmenté de plus de 60. Le seul frein qui puisse jouer est constitué par les envois d'agrumes en provenance d'Afrique du Nord.

Légumes. On comprend la hausse du printemps et de l'été, due manifestement aux gelées du printemps. Mais les productions de l'automne n'ont pas eu à en souffrir, et cependant les prix se sont maintenus à plus de 30 % au-dessus du niveau d'octobre 1956 ; peut-être faut-il interpréter cette hausse comme le

signe d'un notable accroissement de la demande (1). Toutefois, ce dernier facteur n'a certainement pas joué à propos de la pomme de terre, sur laquelle on a pu faire les réflexions suivantes : « La récolte 1957, bien qu'inférieure à celle de 1956, est fort convenable ; cependant, le prix de ce légume s'est élevé anormalement (indice du prix de détail, base 100 en 1949 ; 169 en octobre 1957 contre 113 en octobre 1956 et 90 en octobre 1955). Déjà, l'an dernier, le prix de la pomme de terre du début de l'automne était anormalement élevé, compte tenu d'une récolte alors exceptionnellement belle. La cause de ce phénomène serait peut-être à chercher dans le circuit de distribution de ce légume » (1).

Viande. La réduction des approvisionnements qui apparait dans le tableau de la p. 832 a entraîné une hausse des prix, qui a commencé à la production, s'est propagée ensuite au stade de gros et enfin au stade de détail. La hausse a été moins forte pour la viande de veau qu'on aurait pu s'y attendre (c'est ici que la baisse des arrivages a été la plus ample) ; peut-être la demande des consommateurs, conformément aux recommandations des pouvoirs publics destinées à faciliter le développement futur du cheptel bovin, s'est-elle reportée sur d'autres viandes (porc, volaille) (2).

§ 3. — **Les prix dirigés**

On ne peut pas dire qu'au début de 1957 l'agriculture vivait sous le régime des prix libres ; mais il n'est pas faux de dire que le système des prix garantis qui, depuis 1945, avait été le régime de nombreux produits, avait fini par décevoir les plus enthousiastes de ce régime, et que 1957 a connu un véritable renouveau de la politique des prix dirigés.

Celle-ci s'est engagée dans deux directions : l'une, ancienne (la garantie des prix) mais avec une méthode nouvelle (l'indexation) ; l'autre, entièrement neuve en France, celle des prix d'objectifs.

A. — ***Les prix indexés***

Les agriculteurs ont l'impression (que l'insuffisance des statistiques rend difficile à démontrer) que leurs prix de vente

(1) *Etudes et Conjoncture*, janv. 1958, p. 60.
(2) *Etudes et Conjoncture*, idem., p. 58.

montent moins vite que leurs prix de revient et ils parlent volontiers de « distorsion » des prix. C'est pour la prévenir qu'ils ont demandé et finalement obtenu que la pratique de l'indexation soit appliquée à un certain nombre de leurs prix.

a) *Produits laitiers.* La loi Laborbe (du nom du député qui l'a proposée) votée le 18 mai 1957 décide que le prix des produits laitiers tiendra compte désormais des 3 indices suivants : indice d'ensemble du prix des produits industriels nécessaires à l'agriculture (pour 50 %) — indice des prix de détail à Paris des produits manufacturés et des services (pour 40 %) — indice des taux des salaires horaires, toutes activités, France entière (pour 10 %). Le choix du 2e et du 3e indice traduit des préoccupations beaucoup plus sociales qu'économiques.

b) *Grands produits de base.* Un décret du 18 septembre 1957 a décidé que les prix du blé, de l'orge, du maïs — des betteraves industrielles — de la viande de bœuf et de la viande de porc — des œufs seront désormais fixés d'après les 3 indices suivants : indice des prix des produits industriels nécessaires aux exploitation agricoles (pour 40 %) — indice d'ensemble des prix de détail, (à l'exception de ceux des produits alimentaires) (pour 40 %) — indice des salaires agricoles (pour 20 %). On remarquera l'évolution très nette survenue, depuis le vote de la loi Laborbe, dans le choix des indices : les préoccupations économiques du coût l'emportent sur les préoccupations sociales de la péréquation du revenu.

B. — *Les prix d'objectifs*

Mais les agriculteurs prennent de plus en plus nettement conscience que leurs intérêts corporatifs ne sont pas seuls en cause, qu'une politique agricole nationale doit tenir compte de l'intérêt général. Or, ils sont obligés de reconnaître qu'à ce point de vue l'orientation de leur production est défectueuse : trop de vin, trop de blé, pas assez de viande. Ils ont été assez puissants pour obtenir des prix avantageux pour les produits excédentaires et ils sont devenus, sans le vouloir, les prisonniers de leurs propres prix. Comment obtenir, sans recourir à une planification autoritaire, qu'ils modifient la nature de leurs production ?

La solution consiste à fixer pour le moyen terme (en pratique

pour 1961) le niveau que les pouvoirs publics voudraient voir atteint par un certain nombre de produits : une hausse par rapport aux prix actuels signifie que le produit doit être développé, une baisse qu'il doit être réduit.

Le décret du 10 octobre 1957 a fixé les prix d'objectifs suivants :

	Prix référence 1957	Prix d'objectifs 1961
Blé (le quintal)	3.350 fr	3.200 fr
Viande de bœuf (le kg net à la Villette, 1re qualité)	301 fr	380 fr
Viande de porc (le kg, Halles centrales de Paris, qualité « belle coupe »)	299,60 fr	320 fr
Œufs (l'unité, Halles centrales de Paris)	18 fr	21 fr

Pour la viande, la hausse de prix prévue est substantielle ; on recourt à l'appât du profit pour créer une incitation à produire. Mais pour le blé, la baisse de prix est légère ; son action ne peut pas être celle d'une perte matérielle infligée à des producteurs pléthoriques ; elle ne peut être que celle d'un simple avertissement psychologique. La suite apprendra si une économie dirigée aussi subtile est pourvue d'efficacité.

A vrai dire, on comprend la réserve manifestée ici par le législateur. Le problème du prix des céréales se pose actuellement en France dans des conditions très spéciales ; les exigences du long terme et du court terme s'y opposent d'une façon dramatique. A long terme, l'intérêt général exige manifestement de réduire la production au niveau des besoins nationaux, car l'exportation des excédents impose de lourds sacrifices à la société, et de diminuer également le prix de vente : les céréales constituent l'une des matières premières de l'élevage, et il paraît difficile d'obtenir des produits animaux bon marché, et par suite exportables, avec des céréales chères. Mais, dans le court terme, la balance des comptes nationale a besoin de faire flèche de tout bois : l'exportation massive de céréales lui apporte une contribution dont elle ne peut faire fi ; et par ailleurs, le revenu de l'agriculture est déjà insuffisant et serait encore réduit par une diminution de prix des céréales. Aucune solution simple n'est en vue ; il est probable que des mesures de transition seront nécessaires.

IV. — LA RENTABILITÉ

Les calculs publiés par M. Klatzmann chaque année dans « Etudes et Conjoncture » restent le seul document dont nous disposions. L'auteur insiste sans cesse sur l'imperfection des statistiques de base et la marge considérable d'erreur dont ses calculs sont entachés. En outre, la présente chronique prend pour cadre l'année civile (1957), tandis que M. Klatzman prend pour cadre la campagne agricole (1956-1957). Les chiffres qui suivent n'apportent donc qu'une réponse très approximative aux problèmes posés.

§ 1. — Le revenu global de l'agriculture

Ce que l'auteur appelle la balance de trésorerie de l'agriculture, c'est-à-dire les recettes en monnaie et en nature (ensemble des produits commercialisés et des produits autoconsommés) ainsi que les dépenses en monnaie (non compris les salaires) se présente comme suit (en milliards de francs) : (1)

	1954-55	1955-56	1956-57
Recettes	2.305	2.450	2.555
Dépenses	650	745	845
Reste	1.655	1.705	1.710

L'erreur sur cette évaluation peut être estimée à 200 milliards de francs environ, en plus ou en moins ; les valeurs limites pour la campagne 1956-1957 seraient de 1.500 et 1.900 milliards de francs. Le revenu de l'agriculture aurait très peu varié, l'accroissement des recettes et des dépenses étant du même ordre.

L'auteur a calculé comment se présente cette balance si l'on ne retient que les seules recettes en monnaie (en milliards de francs) :

	1954-55	1955-56	1956-57
Recettes	1.885	2.010	2.090
Dépenses	650	745	845
Reste	1.235	1.265	1.245

(1) *Etudes et Conjoncture*, déc. 1957.

« La balance entre les recettes en monnaie et les dépenses, écrit M. Klatzmann, montrerait une réduction du revenu net de l'agriculture en 1956-1957 par rapport à 1955-1956. On peut cependant penser que l'augmentation des dépenses a été compensée par l'augmentation des recettes et que le revenu n'aurait pas varié. »

§ 2. — Le revenu des salariés

Un arrêté du 14 septembre 1957 a relevé la rémunération minima des salariés de l'agriculture de 5,6 % sur les salaires de 1956. Les salaires horaires qui s'échelonnaient de 91,70 à 105,15 s'échelonnent maintenant de 97,10 à 111,40 fr. (1).

En fait, les salaires étaient généralement supérieurs et souvent très supérieurs au nouveau salaire minimum, particulièrement dans les régions de grande culture du Nord et du Bassin parisien, la hausse des salaires étant la seule méthode efficace pour retenir une main-d'œuvre qui s'en va (2).

Admettant une réduction du nombre des salariés de 5 %, M. Klatzmann a calculé comme suit leur revenu global (en milliards de francs) :

	1954-55	1955-56	1956-57
Salaires en espèces	180	185	190
Avantages en nature :			
auto-consommation	30	30	65
achats complémentaires de nourriture	30	30	
Total	240	245	255

§ 3. — Revenu des propriétaires

Leurs recettes sont évaluées à 210 milliards de francs (contre 190 l'année précédente) pour tenir compte de la hausse des prix des produits animaux.

Leurs dépenses sont évaluées à 95 milliards (contre 90 l'année précédente). Elles comprennent l'entretien et le renouvellement des bâtiments (70 milliards environ) et l'impôt foncier (27 milliards).

Leur revenu apparent serait donc de 115 milliards (contre 100 l'année précédente). Il aurait donc bénéficié d'une certaine augmentation, alors qu'il était en baisse continuelle depuis plu-

(1) *Bulletin d'Information du Ministère de l'Agriculture*, n° 32 (21 sept. 1957).
(2) Beckerich, *L'Agriculture pratique*, nov. 1957.

sieurs années (140 milliards en 1951-1952), mais nous ne disposons d'aucune donnée sûre pour vérifier cette hypothèse.

Il est à remarquer que même le prélèvement brut des propriétaires est inférieur au total des salaires.

§ 4. — Revenu des exploitants

Il est extrêmement difficile de se faire une idée précise non pas seulement du montant total de leur revenu, mais seulement de sa tendance : augmente-t-il, diminue-t-il ?

Les services de la Statistique calculent un indice des prix des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles :

	Moyenne trimestrielle			1956				1957			
	1955	1956	1957	Mars	Juin	Sept.	Déc.	Mars	Juin	Sept.	Déc.
nsemble	129,9	131,9	135,5	132,3	130,5	131,1	133,6	134,4	132,4	134,9	140,3
nergie	113,0	112,6	121,7	112,1	112,4	108,6	117,2	120,2	121,1	120,4	124,9
ntretien et renouvellement des bâtiments.....	142,0	148,7	155,8	147,2	149,3	149,4	148,8	148,9	154,0	157,2	163,1
ngrais et anti-parasitaires	125,0	125,3	124,3	129,2	121,3	123,7	127,0	128,6	118,1	122,0	128,5
achines et outils	136,3	139,5	144,9	138,0	139,6	140,1	140,1	141,0	143,1	145,4	150,1
ivers	144,0	146,2	144,1	144,1	143,8	147,9	148,7	142,1	140,7	144	149,6

Certes, le prix de ces produits ne constitue pas la totalité des dépenses de l'agriculture ; il s'y ajoute au moins les salaires. Il n'en reste pas moins que de ce tableau ressort une impression de stabilité : dans l'ensemble, les hausses sont faibles.

Mettons en regard le principal élément des recettes : les prix agricoles à la production (100 = 1955) :

	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Moyenne	
													1957	1956
e général	111,4	110,8	110,5	113,0	112,9	117,9	121,6	119,3	118,8	125,8	133,7	129,6		109,6
uits d'ori- végétale..	123	119,2	118,1	118,4	122,4	131,3	136,9	120,6	122,5	138,1	150,4	150,1		116,2
origine nale	106,6	107,3	107,3	110,7	109,0	112,3	115,2	118,7	117,2	120,7	126,8	121,1		106,8
bétail sur	110,2	110,4	110,8	116,3	112,1	117,3	122	123,7	121,0	128,4	139,2	127,8		105,2
....	103,7	103,8	103,2	103,7	106,7	109,1	109,7	114,7	113,9	112,4	111,5	112,5		108,1
illes et la- s	109,6	109,3	102,5	100,4	95,9	90,3	87,6	96,7	101,7	103,8	111,9	113,6		105,9
s........	86,7	95,6	103,6	110,8	110,3	114,1	120,3	123,4	120,8	117,9	116,0	115,6		114,8

Ce tableau fait apparaître l'insuffisance du prix des produits animaux, en particulier du lait, et la supériorité du prix des produits végétaux, source de la mauvaise orientation actuelle de la production. Mais il fait surtout ressortir, au cours de l'année 1957, une hausse continuelle et sensible des prix, donc des recettes.

Si on le rapproche du tableau précédent qui faisait ressortir une certaine stabilité des dépenses, on est amené à croire à une situation bénéficiaire de l'agriculture.

A quelle conclusion aboutit M. Klatzmann ? Il évalue comme suit le revenu des exploitants en milliards de francs.

	Total	En nature	En monnaie
Revenu de l'agriculture	2.555	465	2.090
Moins revenu apparent des propriétaires (impôt foncier non déduit)	140		140
Moins revenu des salariés	255	35	220
Revenu des exploitants.................	2.160	430	1.730

Pour 1955-1956, l'auteur avait trouvé un total de 1.355 milliards. L'augmentation serait donc considérable (805 milliards) ; à vrai dire, l'auteur ne la fait pas même apparaître et à plus forte raison ne la commente pas. Faut-il en conclure qu'il est lui-même surpris par ce résultat et qu'il hésite à le défendre ?

CONCLUSION

Le résultat de la lutte contre les produits étrangers est toujours considéré comme un test qui permet d'apprécier la situation réelle d'une branche de la production nationale vis-àvis des mêmes branches de l'étranger. L'année 1956 avait connu dans le domaine agricole un pesant déficit de 83 milliards alors que les agriculteurs espéraient être à même de constituer un facteur décisif de l'amélioration de notre balance commerciale. Les gelées de février 1956 en étaient d'ailleurs le principal responsable.

Leur effet s'est prolongé en 1957, mais pendant une partie de l'année seulement. Les échanges avec l'étranger des produits de l'agriculture et des industries alimentaires ont évolué comme suit en (milliards).

Importations

	Moyenne mensuelle		1957				1957		
	1955	1956	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.	Oct.	Nov.	Déc.
Total	13,845	19,610	22,603	17,464	12,114	14,965	14,161	12,955	17,780
Produits laitiers	0,631	1,103	0,619	0,528	0,356	0,521	0,748	0,400	0,416
Légumes et fruits	2,392	3,128	2,932	2,845	1,325	3,019	1,641	2,350	5,065
Céréales et farines.........	0,460	4,777	3,037	2,432	0,795	0,328	0,480	0,317	0,186
Oléagineux et corps gras ..	2,753	2,091	4,873	2,189	1,616	2,021	2,185	2,169	1,724
Boissons	0,221	0,260	0,285	0,310	0,250	0,413	0,352	0,280	0,606

Exportations

	Moyenne mensuelle		1957				1957		
	1955	1956	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.	Oct.	Nov.	Déc.
Total	16,050	12,635	14,549	13,694	13,253	21,946	21,415	21,059	23,363
Produits laitiers	0,406	0,246	0,290	0,307	0,482	0,646	0,707	0,708	0,520
Légumes et fruits	1,270	0,882	0,712	0,818	0,898	1,559	1,623	1,396	1,657
Céréales et farines.........	5,068	2,949	5,075	4,708	3,873	7,489	6,791	7,254	8,424
Boissons	3,473	4,056	4,075	4,224	4,057	6,614	6,791	6,355	6,698

La succession de ces chiffres, qui ne comprennent que les échanges avec l'étranger, à l'exclusion des échanges avec la zone franc, montre bien l'évolution qui s'est fait sentir au cours de l'année. Pendant les 2 premiers trimestres, les importations ont dépassé les exportations, mais tandis qu'au 1er trimestre, elles les dépassaient de 8 milliards (22 et 14), au 2e trimestre, elles ne les dépassaient que de 4 milliards (17 et 13). Pendant la deuxième partie de l'année, les importations restent inférieures aux exportations, faiblement pendant le 3e trimestre (12 et 13 milliards), assez largement pendant le 4e trimestre (14 et 21) (1).

Au total, la balance agricole est presque équilibrée (importation : 201 — exportation : 189,6 — déficit : 11,4 milliards). Ce résultat final est encourageant après le déficit de 83 milliards

(1) Les chiffres utilisés ci-dessus ont été relevés dans le *Bulletin mensuel de l'I. N. S. E. E.*, févr. 1958. La direction générale des douanes donne des chiffres quelque peu différents : importations : 153,4 ; exportations : 172,4 ; excédent : 19 milliards ; mais elle spécifie qu'elle ne tient pas compte des « oléagineux, huiles et graisses », dont la France est précisément importatrice.

de l'année précédente : il est la conséquence de la bonne récolte de céréales. Et pourtant des importations anormales de fruits, dues à la mauvaise récolte, continuent de peser sur la balance. On peut donc envisager l'avenir avec un certain optimisme. Mais on ne peut s'empêcher d'évoquer la pensée de ces mercantilistes qui, rappelant l'incertitude des récoltes, refusaient de voir dans l'agriculture la source possible d'une balance excédentaire.

Pierre FROMONT.

LA PRODUCTION INDUSTRIELLE ET LE COMMERCE INTÉRIEUR

SOMMAIRE. — SECTION I. — **Tendances générales de la production :** *Analyse de l'évolution de la production industrielle. Indices de la production industrielle. Evolution en cours d'année. Climat général. Main-d'œuvre.*

SECTION II. — **Evolution de la production par branche et par produit :** *Tableau général par produit. Examen de quelques branches de la production : charbon, électricité, carburants, gaz, bilan énergétique, production des métaux, industries mécaniques et électriques, industries chimiques, industries textiles.*

SECTION III. — **Commerce intérieur :** *Examen d'ensemble. Examen de quelques branches : grands magasins, alimentation, textiles, habillement, chaussures, ameublement, droguerie, quincaillerie, coiffeurs, journaux.*

CONCLUSION.

SECTION I

TENDANCES GÉNÉRALES DE LA PRODUCTION

1° Analyse de la production industrielle

Quatrième année de forte expansion industrielle, telle est la caractéristique de 1957 dont le début avait cependant été marqué par les incertitudes dues aux événements de Suez. Les pronostics sombres n'avaient pas été rares ; les résultats sont indéniables cependant. L'indice de la production industrielle sur la base 100 en 1952 fait apparaître une nouvelle augmentation d'environ 10 % par rapport à l'année précédente. Une augmentation de la production industrielle de près de 50 % par rapport à l'année de base a été ainsi réalisée. Il n'est pas besoin de souligner toute l'importance de cet accroissement exceptionnel.

2° Les indices de la production industrielle

La série d'indices qui figure au tableau I ci-dessous a été établie en faisant la moyenne arithmétique des indices mensuels révisés établis par l'I. N. S. E. E. Cette série peut se trouver légèrement différente des indices annuels publiés par l'I. N. S. E. E. mais qui ne sont pas encore disponibles. On rappellera en effet

TABLEAU I

Indices de la production industrielle

(Base 100 en 1952)

	Sans bâtiment	Avec bâtiment
1938	75	75
1950	90	90
1951	101	100
1952	100	100
1953	100	100
1954	111	109
1955	121	119
1956	134	130
1957	147	142

que cet organisme publie trois séries d'indices de la production industrielle. Tout d'abord un indice rapide, calculé à l'aide des séries disponibles dans un délai de 30 à 33 jours après le mois considéré ; un indice mensuel révisé calculé dans un délai plus long ; c'est cet indice mensuel révisé qui est utilisé ici, mais les indices mensuels étant corrigés pour tenir compte de l'inégalité des jours ouvrables, la moyenne arithmétique des 12 indices mensuels ne correspond pas exactement à un véritable indice annuel. C'est pourquoi l'I. N. S. E. E. publie également un indice annuel.

Il convient de noter qu'il s'agit d'un indice de volume physique de la production industrielle française mesuré à tous les stades successifs, la pondération utilisée ayant été déterminée d'après les valeurs ajoutées de chacun de ces stades telles que les travaux de la comptabilité nationale les avaient fait apparaître pour l'année 1952.

3° Évolution en cours d'année

Après une pause, au début de l'année, suite des événements de Suez, la tendance à l'expansion de l'activité industrielle s'est manifestée ensuite de la même façon que les années précédentes. Le mouvement ascendant s'est donc poursuivi sans interruption bien que le principal danger qui avait été signalé l'année dernière, les difficultés dans le commerce extérieur français, se soient concrétisées. Au début de l'automne, on avait même craint qu'une insuffisance des approvisionnements ne vienne briser le rythme d'expansion ; la difficulté s'est certainement produite dans quelques cas particuliers, mais aucune conséquence globale sensible n'en est résultée.

TABLEAU II

Evolution mensuelle de la production industrielle.

(Base 100 en 1952)

	Avec le bâtiment			Sans le bâtiment		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957
Janvier	116	115	138	119	129	145
Février	118	115	142	123	126	148
Mars	119	127	141	122	131	146
Avril	122	132	145	124	136	150
Mai	126	137	151	128	141	157
Juin	126	133	148	128	136	153
Juillet	114	127	132	113	130	134
Août	93	94	99	93	94	99
Septembre	120	130	145	121	133	150
Octobre	126	135	147	128	139	152
Novembre	133	138	153	137	143	161
Décembre	129	135	156	132	140	165
Moy. annuelle	119	130	142	121	134	147

Source : I. N. S. E. E.

4° Climat général

Le climat général s'est révélé dans l'ensemble moins bon que les années précédentes. Des tensions sérieuses sur les prix sont apparues et le déficit des finances extérieures aggravé par l'expansion industrielle elle-même a posé des problèmes sérieux, malgré le développement des exportations françaises.

TABLEAU III

Exportations.

(Moyenne mensuelle en milliards de francs)

	1956			1957		
	Etranger	U. F. O. M.	Total	Etranger	U. F. O. M.	Total
1er trimestre	85,8	39,7	125,5	100,0	55,3	155,3
2e trimestre	92,0	44,2	136,2	98,6	52,4	151,0
3e trimestre	83,6	40,7	124,3	90,6	48,4	139,0
4e trimestre	94,9	49,0	146,0	116,1	62,0	178,1

Sources : Statistiques du commerce extérieur.

5° La main-d'œuvre

Les effectifs occupés sont encore en augmentation par rapport à l'année précédente ; la main-d'œuvre constitue toujours l'un des goulots d'étranglement. Mais cette difficulté même conduit, semble-t-il, à des gains appréciables de productivité.

Une légère détente sur le marché du travail était apparue au cours de l'été en ce sens que le nombre des demandes d'emplois ne trouvant pas de contre partie, nombre d'ailleurs extrêmement faible, avait légèrement augmenté ; cela provenait, semble-t-il, de l'immigration de travailleurs étrangers (dont le nombre a atteint 120.000 en 1957), d'une légère réduction de la durée de présence des militaires sous les drapeaux, peut-être aussi d'une certaine prudence des industriels. Mais cette détente ne s'est pas maintenue.

TABLEAU IV

Indices des effectifs « ouvriers et employés » (fin de trimestre).

(Base 100 en 1954)

	Industries de transformation		Toutes activités (a)
	y compris le bâtiment	non compris le bâtiment	
1956. — Mars	102,4	101,5	101,8
Juin	103,0	102,0	102,5
Septembre	103,6	102,7	103,0
Décembre	103,9	103,4	103,2
1957. — Mars	105,2	104,3	104,1
Juin	106,5	105,4	105,5
Septembre	107,5	106,6	106,2
Décembre	106,6	106,6	105,7

(a) C'est-à-dire, outre les industries de transformation, l'énergie, les transports, les activités commerciales et libérales.
Source : Ministère du Travail.

TABLEAU V

Durée du travail.

Répartition du personnel en % selon la durée du travail au 1er octobre 1957.

(Toutes activités)

Moins de 40 heures	1,1
40 heures	15,3
41 à 47 heures	33,2
48 heures	34,9
Plus de 48 heures	15,5
	100

Source : Ministère du Travail.

Quant à la durée moyenne de travail, elle s'est encore allongée légèrement se situant aux environs de 46 heures.

SECTION II
ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION PAR BRANCHE ET PAR PRODUIT

1° Tableau général par produit

Le tableau ci-après donne l'importance des principales productions françaises en 1955, 1956 et 1957. La dernière colonne indique la variation de 1956 à 1957.

TABLEAU VI
Production française en 1955, 1956, 1957

Produits	Unités	1955	1956	1957	Variation de 1956 à 1957 (en %)
Electricité	10^9 Kwh	49,5	53,9	57,8	+ 7,2
Gaz	10^9 m³	2,5	2,6	2,8	+ 7,7
Pétrole (traité)	10^6 tonnes	25,1	26,8	25,0	— 6,7
Essence	»	5,1	5,5	4,6	—16,4
Gas-oil	»	3,5	3,4	2,9	—14,7
Fuel-oil	»	11,5	12,6	11,7	— 7,1
Houille et lignite	»	57,4	57,4	59,1	+ 3,0
Coke	»	10,7	12,6	12,9	+ 2,4
Minerai de fer	»	50,3	52,7	57,8	+ 9,7
Fonte brute	»	11,0	11,5	11,9	+ 3,4
Acier brut	»	12,6	13,4	14,1	+ 5,2
Laminés à chaud	»	8,9	9,8	10,3	+ 5,1
Aluminium (1re fusion)	10^3 tonnes	129	150	160	+ 6,7
Voitures particulières	milliers	553	649	724	+11,6
Voitures utilitaires	»	167	173	198	+14,5
Verre	10^3 tonnes	925	1.058	1.163	+ 9,9
Terres cuites	»	5,8	5,8	6,2	+ 6,9
Ciments broyés	»	10,6	11,2	12,5	+11,6
Liants hydrauliques	»	0,20	0,20	0,23	+15
Chaux hydrauliques	»	1,1	1,1	1,2	+ 9,1
Ammoniac	»	433	463	521	+12,5
Acide sulfurique	»	1.473	1.535	1.600	+ 4,2
Chlore gazeux	»	168	182	211	+15,9
Carbure de calcium	»	259	265	283	+ 6,8
Phénol de synthèse	»	25,6	28,2	30,1	+ 6,7
Méthanol	»	24,9	26,7	33,0	+23,6
Carbonate de soude	»	724	781	826	+ 5,8
Filés de coton	»	265	281	313	+11,4
Tissus de coton	»	185	186	214	+15,0
Filés de laine	»	129	142	154	+ 8,4
Tissus de laine	»	70	75	81	+ 8,0
Filés de jute	»	101	96	91	— 5,2
Tissus de jute	»	79	74	70	— 5,4
Rayonne	»	55	53	58	+ 9,4
Fibranne	»	58	56	66	+17,8
Mise à l'eau :					
Cuirs de bovins	»	83	84	96	+14,3
Peaux de veau	»	34	32	33	+ 3,1
Pâte à papier	»	735	804	880	+ 9,5
Papiers et cartons		1,79	1,94	2,10	+ 8,3

Source : Ministère de l'Industrie et de l'Energie.

De 1956 à 1957, on note les variations suivantes :

Augmentation de plus de 20 % :	
Méthanol	24 %
Augmentation de 15 à 20 % :	
Fibranne	18 %
Chlore gazeux	16 %
Tissus de coton	15 %
Liants hydrauliques	15 %
Voitures utilitaires	15 %
Augmentation de 10 à 15 % :	
Mise à l'eau : Cuirs de bovins	14 %
Ammoniac	13 %
Ciments broyés	12 %
Voitures particulières	12 %
Filés de coton	11 %
Minerai de fer	10 %
Verre	10 %
Pâte à papier	10 %
Augmentation de 5 à 10 % :	
Rayonne	9 %
Chaux hydrauliques	9 %
Filés de laine	8 %
Gaz	8 %
Tissus de laine	8 %
Papiers et cartons	8 %
Electricité	7 %
Aluminium 1re fusion	7 %
Phénol de synthèse	7 %
Terres cuites	7 %
Carbure de calcium	7 %
Carbonate de soude	6 %
Acier brut	5 %
Laminés à chaud	5 %
Augmentation de 1 à 4 % :	
Acide sulfurique	4 %
Houille et lignite	3 %
Fonte brute	3 %
Mise à l'eau : Peaux de veau	3 %
Coke	2 %
Recul de 5 à 16 % :	
Tissus de jute	— 5 %
Filés de jute	— 5 %
Pétrole (traité)	— 7 %
Fuel-oil	— 7 %
Gas-oil	—15 %
Essence	—16 %

En 1957, comme l'année précédente, presque toutes les productions sont encore en augmentation. Les quelques diminutions que l'on constate portent essentiellement sur les produits pétroliers et sur l'industrie du jute.

2° Examen de quelques branches

Charbon

La production de houille et de lignite en 1957 a atteint 59,1 millions de tonnes pour l'ensemble des mines, soit une augmentation de près de 2 millions de tonnes par rapport à l'année précédente. Cette production a été réalisée avec un effectif de mi-

neurs en augmentation de 2.000 ; le rendement par poste fond a continué à augmenter, passant de 1.660 kg à 1.700 kg. L'expansion considérable de l'activité sidérurgique a cependant conduit à accroître encore les importations en provenance des U. S. A. qui se sont élevées en 1957 à 6,9 millions de tonnes.

Électricité

TABLEAU VII

Electricité

(Production en milliards de Kwh)

	Hydraulique	Thermique	Total	% énergie hydraulique
1952	22,4	18,4	40,8	55 %
1953	21,0	20,4	41,4	51 %
1954	24,2	21,3	45,6	53 %
1955	25,6	24,1	49,7	51 %
1956	25,8	28,0	53,8	48 %
1957	24,9	32,6	57,5	43 %

Source : Ministère de l'Industrie et de l'Energie.

La production d'électricité se présente en accroissement d'environ 7 % par rapport à l'année précédente. L'augmentation a été considérable en ce qui concerne la production thermique, la production hydraulique ayant été en baisse par rapport aux deux années précédentes. La proportion d'énergie hydraulique qui était encore la plus importante en 1952 tombe ainsi à 43 %. En d'autres termes, depuis 1952, la production hydraulique augmentait de 10 % et la production thermique de 80 %.

TABLEAU VIII

Consommation d'électricité

France entière	Milliards de Kwh		
	1938	1956	1957
Haute tension	14,5	39,2	42,3
Basse tension	3,2	9,2	9,9
Total	17,7	48,4	52,2
Pertes	3,4	5,5	5,6
Consommation + Pertes	21,1	53,9	57,8

Source : Ministère de l'Industrie et de l'Energie.

La consommation d'électricité continue sa progression, aussi bien en haute tension qu'en basse tension. Les pertes en lignes deviennent inférieures à 10 % de la production.

Carburants

La production française de pétrole brut, encore très faible par rapport aux besoins, continue à se développer : de 500.000 tonnes en 1954, elle était passée à 1.262.000 tonnes en 1956 et a atteint 1.415.000 tonnes en 1957. En ce qui concerne le raffinage, jusqu'au mois d'octobre les quantités de pétrole brut mises en œuvre ont été, chaque mois, inférieures aux quantités correspondantes de 1956. En novembre et décembre, les chiffres sont évidemment très supérieurs à l'année précédente en raison des événements de Suez, mais ils sont également supérieurs aux mois correspondants de 1955.

Gaz

Les quantités totales de gaz produites ont continué à progresser ; l'augmentation étant d'environ 4 % pour le gaz industriel. En ce qui concerne le gaz naturel l'évolution a été la suivante :

1955 .... 266 millions de mètres cube
1956 .... 319 millions de mètres cube
1957 .... 500 millions de mètres cube

Bilan énergétique

TABLEAU IX

Evolution des indices du groupe de l'énergie.
(Base 100 en 1952)

Moyennes mensuelles 1952 = 100	Electricité			Gaz			Pétroles et carburants			Combustibles minéraux solides			Ensemble de l'énergie		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957	1955	1956	1957	1955	1956	1957	1955	1956	19
Janvier ...	125	136	152	126	143	175	111	123	106	105	106	109	114	120	1
Février ...	127	147	146	130	182	156	111	134	104	105	102	108	115	127	1
Mars......	129	134	141	130	135	143	116	137	122	103	105	102	115	120	1
Avril	120	127	139	108	125	136	112	131	131	101	103	106	109	116	1
Mai	116	125	136	103	112	139	114	132	111	102	100	107	108	112	1
Juin	120	131	136	102	113	128	124	130	125	98	98	102	108	113	1
Juillet	112	122	130	92	101	123	126	132	126	94	96	99	103	108	1
Août	104	109	114	81	87	106	122	143	136	91	93	96	98	103	1
Septembre	119	127	138	100	108	138	124	146	132	93	92	100	105	110	1
Octobre ..	126	139	145	115	125	153	131	148	137	101	102	99	113	121	1
Novembre	133	148	153	130	149	175	123	108	143	106	108	111	118	124	1
Décembre .	136	145	160	134	153	188	133	115	147	98	104	107	117	122	1
Moy. ann.	122	132	141	113	127	147	121	132	127	100	100	103	110	116	1

Source : I. N. S. E. E.

Le tableau ci-dessus retrace l'évolution des différents indices de production d'énergie au cours des dernières années sur la base 100 en 1952. Les pondérations sont celles de l'indice de l'I. N. S. E. E. électricité 3,5 ; gaz 1,2 ; pétrole et carburants 1,5 ; combustibles minéraux solides 5,9.

Production des métaux

La production sidérurgique a continué à légérement progresser par rapport à l'année précédente. Elle a pu atteindre 11.900.000 tonnes pour la fonte brute contre 11.500.000 tonnes l'année précédente ; 14.100.000 tonnes pour l'acier brut contre 13.400.000 tonnes. L'augmentation pour les laminés étant proportionnellement plus grande 10.320.000 tonnes contre 9.300.000 tonnes.

La production de l'aluminium est en augmentation d'environ 7 % par rapport à l'année précédente et de plus de 50 % par rapport à 1952.

Industries mécaniques et électriques

L'expansion de l'industrie automobile s'est poursuivie au cours de l'année 1957, l'augmentation étant d'environ 12 % pour les voitures particulières et 14,5 % pour les véhicules utilitaires. Une grande partie de cet accroissement a d'ailleurs été dirigée vers l'exportation. Quant à l'industrie des motocycles qui avait subi un brusque recul au printemps 1956, elle n'a pas bénéficié d'une reprise. La baisse concernant les vélomoteurs, les motocycles et les scooters atteint respectivement 20 %, 30 % et 14 % ; seule, l'industrie des cyclomoteurs s'est stabilisée. La production de l'industrie aéronautique est également en diminution par suite de la réduction des commandes de l'Etat. L'activité des constructeurs de machines-outils a continué une lente progression d'environ 4 % sur l'ensemble de l'année 1957.

Industries chimiques

La tendance à l'accroissement continue dans ce secteur à un rythme plus rapide que les années précédentes.

Matériaux de construction

L'activité dans la construction semble avoir été sensiblement du même ordre qu'au cours de l'année 1956. La crise de main-

d'œuvre subie dans ce secteur semble avoir été moins grave que l'année précédente, en raison notamment de l'introduction en France d'une importante main-d'œuvre étrangère. La production de matériaux de construction semble nettement plus élevée.

Industries textiles

L'expansion constatée en 1956 s'est poursuivie au cours du premier semestre 1957. Elle s'est ensuite stabilisée au second semestre.

Section III

COMMERCE INTÉRIEUR

1° Examen d'ensemble

L'expansion du commerce de détail s'est poursuivie au cours de l'année 1957, aussi bien en ce qui concerne les commerces non alimentaires que les commerces alimentaires. Mais, contrairement à ce qui s'était passé les années précédentes, des hausses de prix non négligeables se sont produites au cours de l'année de telle sorte que l'augmentation du volume des affaires est inférieure aux variations des chiffres d'affaires.

Tableau X

Indices du volume quotidien moyen des ventes dans l'ensemble des commerces non alimentaires

(Moyenne 1950 = 100)

	1955	1956	1957
Janvier	117	121	133
Février	99	101	125
Mars	119	152	155
Avril	144	146	172
Mai	135	156	164
Juin	128	137	167
Juillet	121	140	147
Août	94	118	137
Septembre	128	147	174
Octobre	170	177	180
Novembre	155	178	193
Décembre	174	204	228
Moyenne annuelle	132	147	165

Source : I. N. S. E. E.

Le nombre des fonds de commerce qui était resté sensiblement stationnaire au cours des années 1955-1956 a légèrement augmenté en 1957. On remarquera que le nombre des gérances libres s'est également accru mais, cette année encore, en raison seulement d'une réduction des cessations de gérances.

TABLEAU XI

Mouvement des fonds de commerce

(en milliers)

	1955	1956	1957
Création de fonds	49,2	45,8	50,6
Cessations	48,4	45,7	47,2
Solde net du nombre de points de vente	+ 0,8	+ 0,1	+ 3,4

Source : Conseil National du Commerce.

Gérances libres

(en milliers)

	1955	1956	1957
Créations	5,9	5,9	5,8
Cessations	6,1	4,6	3,8
Accroissement	— 0,2	+ 1,3	+ 2,0

Source : Conseil National du Commerce.

Le nombre des faillites continue à décroître légérement, les liquidations judiciaires restant stationnaires.

TABLEAU XII

Faillites et liquidations judiciaires

	Faillites	Liquidations judiciaires
1954	5.298	1.518
1955	4.520	2.160
1956	3.579	2.642
1957	3.339	2.630

Source : I. N. S. E. E.

2° Examen de quelques branches

Grands magasins

Le chiffre d'affaires des grands magasins dépasse d'environ 16 %, aussi bien à Paris qu'en province, celui de l'année 1956. Le mouvement constaté au cours des années précédentes se poursuit ; les grands magasins semblant bénéficier particulière-

ment de l'afflux des demandes. Un léger ralentissement avait été constaté en octobre mais une très forte reprise s'est produite aussi bien en novembre qu'en décembre.

TABLEAU XIII

Indices du chiffre d'affaires moyen quotidien des grands magasins

(Base 100 = moyenne 1950)

	Grands magasins de Paris (6 grands magasins)			Grands magasins de province (une cinquantaine de grands magasins)		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957
Janvier	236	259	278	186	209	244
Février	146	152	188	157	189	195
Mars	175	218	234	170	270	250
Avril	184	194	230	216	234	286
Mai	186	226	257	197	253	276
Juin	178	210	246	201	230	278
Juillet	166	196	212	201	249	275
Août	117	154	190	168	210	292
Septembre	198	240	294	219	256	324
Octobre	260	278	291	248	285	304
Novembre	237	285	357	255	318	369
Décembre	328	400	485	380	470	580
Moyenne annuelle	201	234	272	216	264	306

Source : I. N. S. E. E. et direction du commerce intérieur.

Magasins d'alimentation

L'accroissement du chiffre d'affaires des magasins d'alimentation semble plus marqué pour les succursalistes (13 %) et les coopératives de consommation (11 %) que pour les détaillants indépendants, bien qu'il atteigne encore 8 % ; mais il y a lieu de tenir compte de la hausse des prix de telle sorte que l'augmentation du volume des ventes doit ressortir à 5 % environ. Il est vrai que la comparaison par rapport à l'année précédente se trouve un peu faussée du fait de la crise de Suez qui avait conduit à des achats de précaution en novembre-décembre 1956.

TABLEAU XIV

Indices du chiffre d'affaires moyen quotidien des commerces alimentaires

(Base 100 = moyenne 1950)

	Succursalistes		Coopératives de consommation		Détaillants indépendants	
	1956	1957	1956	1957	1956	1957
Janvier	197	222	191	204	157	163
Février	203	206	209	214	160	158
Mars	216	226	217	217	181	170
Avril	202	232	203	227	165	177
Mai	212	235	208	224	173	180
Juin	207	239	225	253	165	178
Juillet	201	244	224	250	161	191
Août	206	248	217	248	169	192
Septembre	208	243	218	238	168	190
Octobre	215	247	213	254	162	205
Novembre	256	261	238	259	200	198
Décembre	244	292	268	319	225	252
Moyenne annuelle	213	241	219	242	174	188

Source : Ministre du Commerce.

Textiles, habillement

TABLEAU XV

Indice du chiffre d'affaires moyen quotidien.

(Base 100 = moyenne 1950)

	Textiles-Habillements			Chaussures			Ameublement		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957	1955	1956	1957
Janvier	110	105	116	100	96	106	174	186	215
Février	94	86	112	79	81	100	161	177	258
Mars	125	160	157	113	180	172	171	222	274
Avril	159	154	195	188	158	223	179	224	258
Mai	135	144	164	165	215	189	208	248	266
Juin	124	127	163	145	137	188	179	238	301
Juillet	119	127	132	134	138	142	202	260	300
Août	76	98	118	92	113	120	171	250	318
Septembre	118	136	175	135	157	184	204	262	327
Octobre	191	200	184	194	205	237	245	267	350
Novembre	162	202	191	160	208	205	218	263	389
Décembre	169	194	233	163	198	205	253	297	427
Moyenne annuelle	132	144	162	139	157	173	197	241	307

Source : I. N. S. E. E.

Le chiffre d'affaires est en augmentation de plus de 12 % par rapport à l'année précédente. Mais, compte tenu des variations de prix, des variations saisonnières, un certain tassement sur les ventes d'articles textiles apparaît en fin d'année.

Chaussures

Le chiffre d'affaires des magasins de chaussures marque une progression un peu inférieure à celle des années précédentes mais qui est encore de l'ordre de 10 %.

Ameublement

L'activité du secteur de l'ameublement s'est développée d'une façon considérable ; le chiffre d'affaires a progressé d'environ 28 % par rapport à l'année précédente et cette progression s'accentue en fin d'année.

Droguerie — Quincaillerie

Le progrès constaté au cours des années précédentes s'est encore développé.

TABLEAU XVI

Indice du chiffre d'affaires moyen quotidien.

	Coiffeurs			Droguerie-Quincaillerie		
	1955	1956	1957	1955	1956	1957
Janvier	154	170	182	164	174	205
Février	161	148	193	155	163	198
Mars	179	247	229	163	172	212
Avril	204	183	248	173	188	218
Mai	198	131	261	177	207	235
Juin	199	216	259	186	189	230
Juillet	221	192	257	163	207	248
Août	174	219	267	159	188	220
Septembre	197	225	232	191	212	255
Octobre	197	211	253	210	217	254
Novembre	176	182	216	209	236	257
Décembre	237	266	269	189	213	276
Moyenne annuelle	191	208	239	178	198	234

Source : I. N. S. E. E.

Coiffeurs

Le chiffre d'affaires des coiffeurs continue à augmenter.

CONCLUSION

Ainsi la production industrielle s'est développée au cours de l'année 1957 à un rythme aussi rapide que les années précédentes. Les indices généraux se sont élevés encore une fois à des niveaux très supérieurs à ceux qu'ils avaient jamais atteints. Les chefs d'entreprises industrielles se montrent dans l'ensemble encore optimistes. L'expansion doit normalement se poursuivre pendant une bonne partie de l'année 1958. La demande intérieure continue à être forte ainsi qu'en témoigne l'évolution du commerce de détail ; cependant la hausse des prix semble devoir engendrer un certain ralentissement de l'activité commerciale ; les prix élevés de la viande de bœuf ont entraîné un sensible recul de la consommation. Les difficultés dues au manque de main-d'œuvre si elles ont entraîné un gain de productivité seront encore un obstacle ; mais le problème majeur demeure celui du déficit des finances extérieures qui, aggravé par l'expansion industrielle elle-même, peut, en tarissant les sources d'approvisionnement, avoir une influence néfaste sur celle-ci.

R. JOLY.

LA CONSTRUCTION DE LOGEMENTS

SOMMAIRE : *La politique du logement. Ses résultats. Critique. Possibilités de récession du bâtiment. Le coût de la construction. La crise du logement.*

L'année 1957 aura été un peu, en matière de construction de logements, l'année du paradoxe.

D'une part, le Gouvernement, en continuant de défendre son projet de loi-cadre déposé dès 1956, et le Parlement, en adoptant finalement ce projet au terme de longs débats, ont manifesté l'intention, voire la volonté, de poursuivre l'effort accompli depuis une dizaine d'années et qui avait abouti, en 1956, à la mise en chantier de près de 320.000 logements.

D'autre part, un ensemble de mesures restrictives d'ordre financier ont eu pour effet, sinon pour objet, de démentir en partie l'intention ainsi proclamée.

La loi n° 57-908 du 7 août 1957 « tendant à favoriser la construction de logements et les équipements collectifs », dite « loi-cadre » sur la construction, proclame dès son article 1er que le troisième plan de modernisation et d'équipement devra avoir pour objectif la construction de 300.000 logements en moyenne par an. A cet effet, elle édicte divers ordres de dispositions. En premier lieu, elle prévoit l'établissement d'un programme quinquennal de construction de logements pour les années 1957 à 1961 et définit les moyens financiers minima qui seront mis en œuvre pour atteindre cet objectif. C'est ainsi qu'elle fixe au minimum à 760 milliards de francs la tranche « inconditionnelle » de prêts à taux réduit qui pourront être accordés par la Caisse des Dépôts et Consignations aux Organismes d'Habitations à Loyer Modéré pour les cinq années 1957 à 1961. Elle prévoit également que ces mêmes organismes bénéficieront de bonifications d'intérêts pour leurs autres emprunts.

En ce qui concerne le secteur des logements faisant l'objet de primes à la construction et éventuellement de prêts spéciaux du

Crédit Foncier, elle fixe au minimum à 8 milliards de francs pour chacune des années en cause la dépense susceptible d'être mise à la charge de chacun des exercices ultérieurs du fait de l'attribution des primes.

Les notions de programme et de plan sont fortement mises en avant. C'est ainsi qu'en matière d'H. L. M., la loi elle-même fixe la répartition, année par année, des 760 milliards de prêts inconditionnels. Elle prévoit que les crédits ouverts seront utilisés dans le cadre de programmes établis par le Secrétariat d'Etat à la Reconstruction et au Logement, à partir des travaux de la Commission compétente du Commissariat Général du Plan de Modernisation et d'Equipement et après avis des Comités départementaux d'H. L. M. Ces programmes prévoiront annuellement la répartition des logements à construire par agglomérations, groupes d'agglomérations et départements, ainsi que par types et modes d'utilisation. La loi dispose encore que, sur les 760 milliards, 600 sont réservés à la construction de logements destinés à la location et 160 à la construction de logements destinés à l'accession à la propriété ; 230 milliards étant par ailleurs affectés à la réalisation des programmes intéressant la région parisienne. Dans le domaine des primes à la construction, il est prévu que les opérations de construction ou d'amélioration effectuées dans les communes rurales (moins de 2.000 habitants agglomérés au chef-lieu) bénéficient jusqu'au 1er septembre de chaque année d'un droit de priorité, à concurrence d'une autorisation globale de 2 milliards de francs par an à l'intérieur des 8 milliards ci-dessus mentionnés.

En même temps que sont ainsi prévus des moyens financiers, les nombreux articles de la loi-cadre ont pour objet d'autoriser ou d'inviter le Gouvernement à prendre par voie réglementaire, sous réserve, dans certains cas, d'une procédure de ratification parlementaire, les mesures juridiques les plus variées en vue de compléter ou de modifier les textes existants. Parmi ces dispositions, les unes concernent (c'est le Titre Ier) tout ce qui peut faciliter, directement ou indirectement, la construction de logements ; elles traitent, par exemple, de l'utilisation de la contribution de 1 % sur les salaires versée par les entreprises ; des moyens de développer la productivité dans l'industrie du bâtiment ; de l'épargne-construction ; du régime des H. L. M., de leurs loyers ; des logements ruraux ; de certaines mesures fis-

cales ; de l'organisation des professions concourant à l'acte de construire ; de la réglementation des marchés publics ; de la formation professionnelle des cadres et de la main-d'œuvre du bâtiment, etc... Au surplus, il est prévu que le Gouvernement déposera d'urgence un projet de loi portant réforme de l'ensemble des règles de financement en faveur de la construction de logements et permettant la réalisation de l'objectif des 300.000 logements annuels. D'autres dispositions (Titre II) intéressent l'aménagement du territoire et les questions foncières. Il s'agit notamment de faciliter l'équipement des communes en voie d'extension et de leurs nouveaux quartiers, par l'établissement de programmes et par la possibilité d'aider les collectivités locales à financer les travaux leur incombant ; d'améliorer les lotissements défectueux ; de faciliter, éventuellement, la création d'agglomérations nouvelles ; de simplifier et d'améliorer la législation sur les expropriations ; d'assurer la destruction des taudis et des îlots insalubres ; d'éviter les hausses spéculatives sur le prix des terrains à bâtir. Des dispositions particulières traitent de l'aménagement de la Ville de Paris et du département de la Seine et prévoient, notamment, que seront précisés et étendus les pouvoirs du Commissaire à la Construction et à l'Urbanisme pour la Région Parisienne, dont le poste avait été créé par un décret du 20 mai 1955. Enfin, un troisième ordre de dispositions (Titre III) intéresse le problème du logement et vise, notamment, à obtenir une meilleure utilisation et un meilleur entretien du patrimoine immobilier existant.

Il est permis de penser que, pendant le temps où le Gouvernement a été occupé à préparer et à débattre devant le Parlement les 62 articles de la loi-cadre, il aurait été possible de prendre directement, par voie réglementaire ou législative selon les cas, un grand nombre des textes particuliers nécessaires pour atteindre les objectifs poursuivis. Quoi qu'il en soit, la loi-cadre a au moins le mérite de constituer pour le Gouvernement et notamment pour les Ministres chargés de la construction et des finances, une invitation solennelle à agir. Mais l'efficacité de ce texte se trouve, dès l'origine, sensiblement diminuée par un certain nombre de mesures financières prises au cours de la même année 1957 et qui ont pour effet de restreindre les crédits affectés à la construction.

Il a été soutenu que le mouvement de hausse de prix qui s'est

manifesté en France dans l'industrie du bâtiment, tout spécialement à partir du début de 1956, était dû pour une bonne part à l'abondance des moyens de crédit mis à la disposition de la construction. On peut se demander si cela correspond à la réalité. En effet, on a vu l'indice du coût de la construction baisser au cours des années 1953 et 1954, alors qu'à cette époque se produisaient une forte augmentation des moyens de financement de la construction et, par suite, une nette progression du nombre des logements mis en chantier, qui étaient cependant de nature à exercer une tension sur les prix du bâtiment. Il paraît, en tout cas, difficile de soutenir, comme on est allé parfois jusqu'à le faire, que les mesures d'aide à la construction prises en France depuis 1950 ont exercé, ou risqueraient d'exercer, une influence dangereuse sur le mouvement général des prix et seraient un facteur d'inflation. Il est permis au contraire de penser que les effets « déflationnistes » de certaines de ces mesures sont importants. La nécessité d'épargner, de faire un apport personnel pour bénéficier du prêt apporté par la collectivité, l'obligation de consacrer aux loyers ou aux annuités de remboursement des prêts des sommes relativement importantes, tout cela contribue à détourner une partie du pouvoir d'achat des biens de consommation proprement dits. En outre, en ce qui concerne particulièrement les prêts spéciaux du Crédit Foncier, il viendra bientôt un moment où le montant des sommes versées en remboursement excédera celui des sommes annuellement prêtées ; il y aura donc, alors, un phénomène nettement déflationniste.

Néanmoins, nos difficultés financières générales ont conduit le Gouvernement, en 1957, à suivre en matière d'aide à la construction une politique d'une rigueur et d'une prudence accrues. L'effort accompli depuis dix ans et qui était en progression constante, a été sensiblement freiné par un certain nombre de mesures d'austérité venues s'ajouter à celles qui avaient déjà été prises dans la seconde moitié de 1956 et que nous évoquions dans notre chronique de l'an dernier.

On observera, tout d'abord, que la loi-cadre elle-même ne contient, au point de vue financier, que des dispositions très prudentes. La tranche inconditionnelle de 760 milliards de francs prévue en matière de prêts aux organismes d'H. L. M. est répartie de la façon suivante : 132 milliards pour 1957, 138 milliards pour 1958, 155 milliards pour 1959, 163 milliards pour 1960 et 172 mil-

liards pour 1961. En 1957, aucune tranche conditionnelle n'a été accordée et le total des prêts à taux réduit de la Caisse des Dépôts et Consignations, consentis en matière tant d'accession à la propriété que de location, ne s'est monté qu'aux 132 milliards ainsi prévus par la loi-cadre ; les autres emprunts contractés par les organismes d'H. L. M. et bonifiés représentaient par ailleurs un peu plus de 25 milliards. Or, on rappellera qu'en 1956, le montant des prêts de la Caisse des Dépôts pour la construction d'H. L. M. s'était élevé à 170 milliards, auxquels s'étaient ajoutés environ 22 milliards d'emprunts bonifiés. Il y a donc là, déjà une diminution de l'effort financier fourni dans le passé.

En matière de primes à la construction, le chiffre de 8 milliards inscrit de façon inconditionnelle pour 1957, comme pour les quatre années suivantes, correspond à une diminution notable par rapport au chiffre de l'année précédente, qui approchait les 10 milliards. Les 8 milliards ont été quelque peu dépassés dans la réalité, en raison de la possibilité qui a été maintenue de reporter sur l'exercice en cours, en prenant de nouvelles décisions provisoires d'octroi de primes, le montant des primes accordées au cours des exercices antérieurs qui, pour une raison ou une autre, faisaient l'objet d'annulations ; mais, cela dit, aucune tranche conditionnelle n'a été accordée au cours de l'année et la moyenne mensuelle du nombre de logements ayant fait l'objet d'une décision provisoire de primes, qui avait été de 17.618 en 1956, est tombée à 13.923 en 1957.

En même temps, la politique de restriction monétaire s'est traduite par une décision des autorités financières de plafonner à un chiffre avoisinant 200 milliards le montant des ouvertures de crédits qui seraient consenties dans l'année par le Crédit Foncier au titre des prêts spéciaux à la construction. En fonction de cette directive, le Comité des Prêts Spéciaux, qui se réunit une fois par semaine, a décidé de ne retenir dans chaque séance qu'un volume d'affaires n'excédant pas 4 milliards. A la fin de l'année, le montant des affaires autorisées par le Comité des Prêts Spéciaux se montait quand même à 213 milliards environ, ce qui, compte tenu des hausses intervenues dans le prix de la construction, représentait également une sensible diminution par rapport à l'année 1956, au cours de laquelle 233 milliards de prêts spéciaux avaient été accordés et même par rapport à 1955, année où ce chiffre avait été de 218 milliards.

Si le crédit a été distribué moins abondamment, il est aussi devenu plus cher. Par l'effet des deux hausses du taux d'escompte de la Banque de France intervenues le 11 avril et le 12 août, le taux des avances à moyen terme du Sous-Comptoir des Entrepreneurs (qui sont transformées au bout de cinq ans en un prêt du Crédit Foncier à vingt ans) est passé de 5,40 % à 6,40, puis à 7,40 %. Toutefois, il fut décidé que seraient exonérés de cette seconde hausse d'un point, les constructeurs de logements économiques et familiaux bénéficiant de la prime à 1.000 francs par mètre carré et, parmi les constructeurs bénéficiaires de la prime à 600 frs, ceux qui n'auraient emprunté au Crédit Foncier que 1.800.0000 francs au maximum pour la réalisation d'un logement n'excédant pas en valeur actuelle 3.600.000 francs.

Enfin, d'autres dispositions contenues dans un arrêté du 8 août 1957, c'est-à-dire édictées le lendemain même de la promulgation de la loi-cadre, venaient rendre plus difficile la tâche des constructeurs de logements économiques et familiaux. Depuis assez longtemps, en vue de simplifier les démarches et les calculs de ces constructeurs, en faveur de qui les textes de 1953 prévoient l'octroi d'un prêt se montant à 80 % du coût de la construction et des dépenses annexes, il avait été envisagé de remplacer ce prêt, calculé dans chaque cas en fonction du dossier présenté, par un système de prêts forfaitaires. Cette « forfaitisation » est l'œuvre de cet arrêté du 8 août. Les prêts sont fixés « ne varietur » à des chiffres donnés en valeur absolue suivant le type de logement choisi (les types de logements allant du F1 et du F1 *bis* au F7) et suivant des zones territoriales, fixées elles-mêmes à quatre ; ils sont d'ailleurs un peu plus élevés pour un logement compris dans une opération de construction groupant dix logements ou plus que pour un logement compris dans une opération en groupant moins de dix. Mais les forfaits ainsi prévus par l'arrêté du 8 août ont été établis de façon telle qu'ils ne correspondaient pratiquement plus qu'à 80 % du seul coût de la construction proprement dite et qu'ils ne représentaient donc qu'un pourcentage bien inférieur de l'ensemble des dépenses exposées par le maître de l'ouvrage, depuis l'achat du terrain jusqu'au raccordement aux divers réseaux et aux honoraires d'architectes. Ces dispositions ont eu pour effet d'augmenter sensiblement les apports personnels exigés des candidats constructeurs ; l'augmentation était, ainsi, de l'ordre de 200.000 francs au minimum pour un

F3, de plus de 500.000 francs pour un F5. Un autre arrêté du 8 août précisait à nouveau les caractéristiques des logements économiques et familiaux et fixait par zones les coûts de construction (construction proprement dite) qui ne pouvaient être dépassés. Dans beaucoup de cas, ces « prix-plafonds » devaient rapidement, en raison de la continuation de la hausse du coût de la construction, être inférieurs au coût réel des logements correspondants et il allait souvent devenir difficile de réaliser des adjudications respectant ces prix-plafonds. En vue de limiter la part des dépenses accessoires dans le coût d'une opération, ce même arrêté déclarait exclure du bénéfice de la prime à 1.000 francs les opérations de constructions immobilières, groupant dix logements et plus, qui comporteraient un ensemble de dépenses annexes dont la somme totale dépasserait les coûts de construction de 45 %, 40 % ou 35 % suivant l'importance des communes. Or, dans les grandes agglomérations et notamment dans la région parisienne, étant donné le coût élevé des terrains, il est difficile de réaliser des opérations respectant ces pourcentages.

On signalera enfin, qu'aux termes d'une lettre du Ministre des Finances au Gouverneur du Crédit Foncier, portant la même date que la loi-cadre, le plafond des avances du Sous-Comptoir consenties dans le cadre du « préfinancement », c'est-à-dire avant la signature du contrat et l'accomplissement des formalités hypothécaires, était sensiblement abaissé.



Ces différentes mesures ont eu pour résultat de donner un coup d'arrêt à la progression qui avait été enregistrée depuis dix ans dans le domaine de la construction de logements. Elles ne se sont pas traduites cependant de façon immédiate par une diminution sensible de l'activité du bâtiment et les statistiques ne vont les enregistrer qu'avec quelque retard. En effet, outre le délai de l'ordre de dix-huit mois à deux ans qui sépare la mise en chantier d'un logement de son achèvement, il se produit encore un décalage d'une durée très variable, qui va de quelques semaines à quelques mois, entre la décision octroyant le permis de construire et l'ouverture même du chantier correspondant. Dans un secteur où les procédures sont longues, comme celui des H. L. M., il existe encore un autre décalage, entre la décision d'ouverture de crédit, la décision de financement, d'une part et,

l'octroi du permis de construire puis l'ouverture du chantier, d'autre part. Toutes les répercussions des mesures ci-dessus rappelées en matière de financement de la construction ne sauraient donc se manifester qu'après d'assez longs délais. Il est bien certain qu'au 1er janvier 1957 un grand nombre de projets de construction, qui avaient fait l'objet en 1956, parfois même antérieurement, de décisions de financement ou avaient obtenu le permis de construire, n'avaient pas encore donné lieu à des mises en chantier. En outre, il y avait à cette même date un nombre très élevé de logements en cours de construction, de l'ordre de 450 à 475.000, conséquence du grand nombre de mises en chantier intervenues dans les années précédentes.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que le nombre des logements achevés au cours de l'année 1957 ait dépassé sensiblement celui des logements terminés en 1956, qui était de 236.000. Il s'élève à 274.000, se décomposant ainsi : reconstruction, 32.900 ; habitations à loyer modéré : 73.200 ; logements primés, 145.800 ; logements divers, n'ayant pas bénéficié d'une aide de l'Etat, 21.800.

Le nombre des logements mis en chantier reste supérieur au chiffre de 300.000, c'est-à-dire à l'objectif prévu par la loi-cadre du 7 août 1957. D'après les dernières statistiques du Ministère de la Reconstruction et du Logement, qui peuvent éventuellement faire l'objet de légères rectifications, il serait d'un peu plus de 305.000 (reconstruction : 15.500 ; H. L. M. : 90.000 ; primes : 164.000 ; sans aide de l'Etat : 35.400). Ce chiffre marque déjà un certain recul sur l'année précédente, pour laquelle le chiffre correspondant était de l'ordre de 320.000. Le nombre des permis de construire, qui avait été en 1956 de près de 354.000, accuse une diminution un peu plus sensible encore, puisqu'il descend à 334.000. Il apparaît ainsi que la période d'essor de la construction est terminée et que la stabilité s'amorce.

Si les chiffres donnés ci-dessus restent encore assez favorables, ils donnent lieu cependant à deux ordres de critiques. Par l'effet notamment des mesures prises en matière de logements économiques et familiaux, le caractère social de l'aide à la construction a été quelque peu affaibli. En effet, l'effort demandé aux constructeurs modestes est sensiblement augmenté et, de ce fait, on a pu constater qu'une partie de ceux-ci devaient renoncer à leurs projets de construction. Si les demandes de primes à 1.000 francs

et de prêts spéciaux du Crédit Foncier liés à cette même prime étaient encore assez élevées dans les derniers mois de 1957, les promoteurs de programmes de constructions groupées à caractère social ont pu constater que la clientèle de ces primes et de ces prêts tendait à changer, et que les personnes de condition très modeste y faisaient place à des candidats plus aisés. D'autre part, les deux relèvements du taux de l'escompte ont mis certains emprunteurs dans une situation difficile et ont pu même aboutir à faire renoncer à leurs projets de construction certains candidats chargés de famille qui avaient l'intention de construire des logements relativement spacieux, excédant un peu les normes des logécos, avec l'aide de la prime à 600 francs.

En outre, ces mesures commencent à faire craindre une certaine récession dans l'industrie du bâtiment ; elles risquent au surplus de laisser redouter que, malgré les promesses faites, malgré les déclarations d'intention de la loi-cadre, Gouvernement et Parlement n'accordent plus la même attention au problème du logement et admettent un certain relâchement dans l'effort jusque-là poursuivi. Les perspectives pour 1958 et pour 1959 font entrevoir une chute nouvelle du chiffre des mises en chantier. Le budget des investissements pour 1958, préparé au cours de l'été et de l'automne 1957, ne comporte en matière de prêts pour les H. L. M. et de primes à la construction que les chiffres prévus par la loi-cadre au titre de la tranche dite « inconditionnelle » : à savoir, 138 milliards d'ouverture de crédits pour les H. L. M. ; 8 milliards de primes. Aucune tranche conditionnelle n'y est inscrite. L'action entreprise au cours de l'hiver 1957-1958 pour redresser notre situation financière et obtenir une aide extérieure, si elle a comporté notamment la création d'une Caisse de Consolidation des prêts spéciaux du Crédit Foncier à la construction, a amené le Gouvernement à considérer avec une grande prudence le problème de la continuation de l'octroi de ces prêts et leur plafonnement à un chiffre de l'ordre de 200 milliards par an a été maintenu.

Si donc rien ne devait être changé au cours de 1958 aux chiffres initialement prévus pour le financement des diverses formes d'aide à la construction, les perspectives d'avenir, sans être tragiques, ne seraient pas excellentes.

Les prix de l'industrie du bâtiment ont en un an continué de monter, comme les autres prix français. L'indice du coût de la

construction (base 100 au 4e trimestre 1953), qui était de 120 au 4e trimestre 1956, est passé à 132 à la fin de 1957. Or, une hausse des prix oblige à réserver dans tout programme annuel, — comme ce fut le cas pendant les années qui se sont écoulées depuis la Libération jusqu'en 1952, — une certaine part de crédits pour la revalorisation des programmes déjà lancés. Dans ces conditions, les crédits prévus pour les H. L. M. au titre de l'année 1958, soit les 138 milliards de prêts de la Caisse des Dépôts et Consignations accordés par la loi-cadre, auxquels on peut ajouter une vingtaine de milliards d'emprunts bonifiés, correspondent, eu égard au prix moyen d'un logement H. L. M., au financement de 60.000 à 65.000 logements tout au plus. Si l'on compte que la prime à la construction moyenne par logement est de 55.000 francs, les 8 milliards de crédits prévus à ce titre permettront de financer au maximum 145.000 logements (dont 115 à 120.000 bénéficiant d'un prêt spécial du Crédit Foncier pris sur les 200 milliards ci-dessus mentionnés). On peut escompter en outre 30.000 logements environ lancés sans aide de l'Etat. En matière de dommages de guerre, le crédit inscrit au budget de 1958 sur la ligne « immeubles de toute nature » et qui sera, pour la plus grande part, employé au règlement des programmes en cours, permet d'envisager tout au plus le financement de 5.000 logements nouveaux. Ainsi, les crédits prévus pour 1958 ne permettront de financer qu'un nombre de logements de l'ordre de 230.000 à 240.000. Sans doute, comme on le rappelait ci-dessus, en raison du décalage qui existe entre les décisions de financement et les ouvertures de chantiers, on peut penser que le nombre de ces dernières restera, en 1958, un peu supérieur à ces chiffres ; qu'il en ira de même, à plus forte raison, du nombre des achèvements de logements. Mais, si aucun effort nouveau n'est fait, c'est à un chiffre de moins de 250.000 logements annuels, tant mis en chantier que terminés, qu'on tomberait en 1959 et c'est à une telle cadence que se stabiliserait notre effort de construction, ce qui serait évidemment insuffisant, eu égard tant aux besoins en logements qu'aux promesses faites et aux possibilités de l'industrie du bâtiment.

Un des problèmes qui se posent au début de 1958 est donc de savoir si les autorités financières, sensibles à ces besoins, accorderont, tant dans le secteur des primes à la construction que dans le secteur des H. L. M., quelques tranches conditionnelles de crédits. Mais le problème est aussi, sans doute, de chercher autre chose que l'augmentation des sources de financement actuelles, — ce qui serait conforme à l'invitation faite par la

loi-cadre de réformer l'ensemble des règles de financement — et, notamment, d'orienter davantage l'épargne privée vers la construction.

Dans cette recherche, il importe évidemment de prendre conscience du fait que la crise du logement n'existe pas avec la même acuité partout et pour tous. C'est ainsi que les problèmes posés par l'agglomération parisienne sont loin d'être résolus. Il est indispensable de faire un effort tout particulier pour loger la population de cette agglomération. Il faut aussi continuer de tout mettre en œuvre, et cela avec une énergie et une imagination accrues, pour arrêter cette concentration des hommes et des activités économiques, qui s'est poursuivie malgré un certain nombre de mesures louables qui l'ont seulement un peu freinée. Dans une période où les fonds publics ou semi-publics sont distribués moins généreusement, il importe aussi d'opérer une meilleure sélection dans la distribution de ces fonds et de réserver davantage cette aide aux plus modestes. A cet égard, une difficulté importante réside dans l'affectation des logements construits par les organismes d'H. L. M. Il est fréquemment constaté que les attributions faites ne répondent pas à l'objectif social que doivent poursuivre ces organismes. Il y a là, peut-être tout un mécanisme à remettre au point. A l'inverse, on peut estimer que l'aide de l'Etat doit être moins abondamment distribuée pour le logement des « cadres » et, généralement, de toutes les personnes de condition aisée ; c'est vers le logement de ces catégories que l'on pourrait davantage orienter ou attirer, par des mesures souvent libérales, les capitaux privés. Il faudrait d'ailleurs que, pour une large part, cette épargne contribuât à la création de logements locatifs, car même dans les couches relativement aisées de la population, tout le monde ne peut pas ou ne veut pas nécessairement devenir propriétaire en consentant un apport personnel important. Toute la difficulté consistera à donner aux capitalistes, petits ou grands, qui seraient susceptibles d'investir ou de prêter pour la construction de logements locatifs, la garantie que leurs capitaux bénéficieront pendant une longue durée d'une rémunération suffisante. C'est, ici encore, un problème d'imagination ; mais c'est surtout un problème de politique générale, qui met en jeu l'attention que les Gouvernements et les Parlements devront, dans un proche comme dans un lointain avenir, continuer de porter au problème du logement.

A. PIERARD.

COMMERCE ET TRANSPORTS

ÉCHANGES EXTÉRIEURS
ET POLITIQUE COMMERCIALE

SOMMAIRE. — **Introduction** (sur la position actuelle de l'économie française dans le monde).

I. **Economie française et conjoncture internationale.**
II. **Evolution du commerce par produits.**
III. **Evolution des échanges avec l'Etranger par Zones Monétaires.**
IV. **Balance des paiements.**
V. **Echanges extérieurs, Politique commerciale et politique économique générale : perspectives au début de 1958.**

Plus encore que les années précédentes, il convient de préciser, au départ, comment l'on peut interpréter, en fonction de l'étude attentive des résultats de nos échanges extérieurs en 1957, la position actuelle de l'économie française dans le monde. Sans doute essaierons-nous, en conclusion, de mettre en relief ce qui semble plus précisément résulter des données analysées ici, mais il semble utile de bien souligner dans quelles perspectives une telle analyse se présente aujourd'hui. A cet égard, le caractère fragmentaire, successif et souvent inadéquat des interprétations et prises de conscience qui s'effectuent en vient à travestir la portée des constatations les plus rigoureuses.

Au cours de l'année 1957, les événements et décisions politiques — au premier rang desquels il faut placer la ratification des *Traités de Rome* — ont appelé à nouveau l'attention sur un certain nombre de liaisons et de contrastes déjà soulignés ici même. L'évolution de l'Economie française a été systématiquement rapprochée de celle des pays de l'Europe de l'Ouest envisagée dans l'ensemble. Sans doute a-t-on été frappé du paradoxe suivant : tandis que dans notre pays même on avait eu tendance à souligner presque exclusivement les facteurs occasionnels et

les lourdes charges susceptibles d'expliquer les difficultés d'ajustement des paiements extérieurs qui devaient se traduire par *les* opérations monétaires du 10 août et du 26 octobre, de l'extérieur, c'est le caractère ambitieux d'un rythme d'expansion persistant en France sur lequel on a eu tendance à mettre l'accent. C'est ainsi que dans son chapitre sur *l'expansion économique en Europe Occidentale depuis* 1953, l'*Etude* de la Commission Economique pour l'Europe des Nations Unies, récemment publiée, souligne dès l'abord le contraste entre la *rapidité de l'expansion* dans notre pays et le *ralentissement progressif* qui se manifestait dans la plupart des autres, pour la deuxième année consécutive (1).

Nous voici donc nous-mêmes conduits, comme nous l'avions fait depuis 1953, à insister sur la distinction, à vrai dire très difficile à traduire sur le plan des politiques économiques, entre ce qui est de caractère structurel et ce qui relève des variations de la conjoncture, — notre pays, sans aller toujours nettement à contre courant, marquant certains décalages significatifs par rapport à ce qui est observé dans d'autres grands pays industriels.

On l'avait souvent noté entre les deux guerres. Mais empruntons encore à l'étude précitée les éléments d'un jugement que nous n'avons pas pour mission de commenter ici, mais dont nous devons tenir compte : la France serait « le meilleur exemple » en 1957 d'une situation où les tensions consécutives à l'expansion « provenaient de la pression générale d'une demande pléthorique et se sont traduites par de graves pénuries de main-d'œuvre et par des difficultés touchant les avoirs en devises » (2). Pour d'autres pays, comme, à bien des égards, la Grande-Bretagne, les tensions auraient été liées à l'inflation des coûts (hausse des salaires non compensée par une amélioration correspondante de la productivité). Devenues courantes en théorie économique, des distinctions de cet ordre soulignent l'importance du diagnostic de politique économique concernant les moyens de lutte pour faire face au déséquilibre des paiements extérieurs.

Nous avons tenu, pour 1956, à ne pas négliger la diversité des

(1) *Etude sur la Situation économique de l'Europe en* 1957, Nations Unies, Genève, 1958, chap. II, p. 1.
(2) Cf. *Etude..., op. cit.*, chap. II, p. 28.

facteurs ayant aggravé la tension — une grande partie des difficultés rencontrées étant bien dues à des causes occasionnelles ou conjoncturelles, mais l'essentiel étant, en définitive, dans le caractère très périlleux de manœuvres tendant à sauvegarder la croissance tout en faisant disparaître les sources de déséquilibre (1). Aucun autre grand pays, qu'il s'agisse des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne ou même de l'Allemagne, n'a témoigné au cours de l'année 1957, d'une parfaite maîtrise des mécanismes réputés « libéraux ». Les surcharges militaires de la France se sont aggravées, sans qu'on ait pris alors pleinement conscience de la répercussion des problèmes de l'*absorption* intérieure sur notre balance extérieure — ce qui contribuait certainement à aggraver la singularité de notre expérience. C'est donc à tort qu'on en minimiserait l'importance, en évoquant l'apparente simplicité des solutions traditionnelles au déséquilibre monétaire.

Cependant, en 1956, bien que notre économie ait déjà eu à souffrir de nombreuses difficultés de croissance — et peut-être en partie de ce fait — le gouvernement français avait eu une politique relativement libérale en matière d'échanges extérieurs. La formule d'*expansion dans la stabilité,* retenue depuis plusieurs années, semblait à l'épreuve des faits : on avait fermé les yeux au caractère conjoncturel — et presque aussi « accidentel » que le retournement ayant entraîné l'échec ultérieur — de l'amélioration de la balance extérieure à partir de 1953. En insistant alors sur la distinction entre le *structurel* et le *conjoncturel,* nous étions en mesure de marquer une préférence pour une politique corrective de l'inadaptation structurelle : celle-ci était précisément facilitée par la conjoncture favorable (2). En revanche, en 1956, avec une combinaison d'événements dont la nature certes n'avait pas toujours été prévisible mais qui ajoutaient leurs effets à ceux qui s'avéraient déjà probables, les incompatibilités entre la poursuite de l'expansion dans le cadre décidément accepté et le maintien de la stabilité sont devenues de plus en plus apparentes. Nous avons souligné dans notre présente chronique cette combinaison d'événements, allant de la cessation de l'aide extérieure et des calamités agricoles aux opé-

(1) Cf. J. Weiller, *Difficultés monétaires et relations économiques internationales,* Banque nationale de Belgique, avril 1957.
(2) Cf. nos précédentes chroniques de la *Revue d'Economie politique,* (1955-1957).

rations en Algérie et à l'affaire de Suez. Mais en 1956, l'existence de réserves de devises importantes avait permis à la fois de nourrir l'accroissement de la production, grâce à la poursuite des importations de matières premières et de biens d'équipement, et de combattre les tensions inflationnistes, par des importations de biens de consommation dont soit le volume, soit les prix, étaient susceptibles d'influer sur le marché intérieur. Dès le début de 1957, ces réserves monétaires apparaissaient en grand danger d'épuisement : le désir de les maintenir ou même de les reconstituer devait entrer en conflit avec la politique jusqu'alors suivie.

Cependant, le ralentissement de l'expansion s'était alors manifesté dans les autres pays. On sait qu'aux Etats-Unis, l'activité qui avait marqué un palier jusqu'au mois de septembre 1957, a commencé ensuite à fléchir. Dans les autres régions industrielles du monde également, la progression, lorsqu'elle continuait, était plus faible en général que les années précédentes. Quant aux pays producteurs de matières premières, durement touchés par la baisse des cours, ils avaient quelque peine à réaliser leurs plans d'équipement (1). Néanmoins, devant la persistance des hausses des prix à la consommation et des salaires, la crainte de l'inflation restait à peu près générale, alors même que les mesures prises pour la combattre pouvaient dans certains cas, dépassant leur but, briser l'expansion et même favoriser la dépression. Le recours à une politique purement monétaire, non sélective, devenait peut-être moins approprié que dans les années précédentes devant la coexistence de secteurs d'activité et de pays diversement affectés, les uns par la hausse des prix, les autres par leur baisse.

Tandis que continuaient à s'accroître les réserves en or et en dollars des Etats-Unis et de l'Allemagne, la plupart des autres pays devaient s'employer à réduire le déficit de leurs balances des payements et contractaient leurs importations.

I. — ÉCONOMIE FRANÇAISE ET CONJONCTURE INTERNATIONALE

En 1956, les opérations militaires en Algérie avaient déjà réduit la main-d'œuvre disponible comme la quantité de biens

(1) Entre décembre 1956 et décembre 1957 l'indice Moody's, des prix de gros à New-York, a baissé de 11 % et l'indice Reuter, des prix de gros à l'importation en Grande-Bretagne, de 16 %.

exportables ; elles avaient contribué à accroître les importations. Les gelées de février 1956 avaient eu sur les échanges extérieurs de produits agricoles des conséquences très importantes, s'étendant soit sur quelques mois, dans le cas des légumes et des fruits, soit sur toute une année, dans le cas des céréales pour lesquelles on savait que la situation ne pourrait être rétablie avant le milieu de 1957. Enfin, à la fin de l'année les événements de Suez devaient entraîner des hausses sur les frets et les produits pétroliers. Cependant l'objectif du Gouvernement avait été moins de chercher à rétablir rapidement un équilibre commercial très compromis que de s'efforcer de maintenir le niveau des prix intérieurs par un large recours aux importations. L'aisance de la trésorerie en devises autorisait encore cette politique dont nous écrivions l'an dernier qu'elle avait dû finalement être dénoncée comme un mal à enrayer au plus vite.

Un arrêt avait néanmoins été mis à la libération des échanges. Le taux en avait progressé encore à deux reprises au début de 1956 (le 1er janvier et le 6 avril) ; mais le 3 août 1956 la délégation française à l'O. E. C. E. informait cette organisation que son Gouvernement avait décidé de différer l'adoption d'une décision des Etats-membres de porter le taux officiel de libération à 90 %, à compter du 1er octobre 1956. Des difficultés dans la balance des payements à l'U. E. P. étaient invoquées pour faire jouer la clause de sauvegarde prévue par l'O. E. C. E. Le taux de libération atteint par la France n'en restait pas moins fixé à un peu plus de 82 %, ce qui représentait en réalité, à la fin de 1956, des achats de produits libérés pour 60 % environ des importations en provenance des pays de l'O. E. C. E., soit le tiers des achats à l'étranger.

A cette pause dans la libération de nos échanges allait succéder en 1957 une politique progressivement plus restrictive.

Une première vague de mesures fut prise le 15 mars 1957. La « taxe spéciale temporaire de compensation » devait s'appliquer désormais à tous les produits figurant sur les listes de libération, à l'exception de l'énergie et des matières premières, c'est-à-dire que son champ d'application, qui s'était d'ailleurs toujours étendu aux provenances non libérées, se trouvait approximativement doublé (de quelque 10 % à quelque 20 % des importations en provenance de l'étranger). De plus, le taux en était porté uniformément à 15 %, alors qu'auparavant, outre ce

taux, il en était pratiqué de plus faibles (11 %, 10 % et même 7 %). Les personnes sollicitant une licence d'importation devaient, lors de leur demande, déposer un cautionnement de 25 % de la valeur des marchandises dont elles désiraient effectuer l'achat si cette valeur dépassait 200.000 francs, ce qui immobiliserait une partie de leur trésorerie. Les licences d'importation devenaient obligatoires pour les produits libérés (suppression des certificats d'importation et des autorisations de transfert préalable). Sans qu'il soit revenu sur les mesures de libération, puisque ces licences étaient délivrées automatiquement, c'était redonner ainsi aux Pouvoirs publics un moyen de connaître l'évolution à venir des importations correspondantes et permettre le cas échéant un retour rapide au contingentement. La durée de validité des licences était d'ailleurs, dans tous les cas, ramenée de 6 à 3 mois.

Le 2 avril était annoncée la conclusion d'un accord entre le Gouvernement et les cinq grands constructeurs français d'automobiles. Ces derniers s'engageaient, moyennant l'octroi de certains avantages, à réserver pour l'exportation les deux tiers de l'accroissement de leur production au cours des douze mois à venir, en plus des exportations normales.

Le 5 avril des mesures d'assouplissement vinrent atténuer la portée des décisions du 15 mars, exemple de l'inconstance et des atermoiements de notre politique commerciale : les importations de produits libérés ne dépassant pas 200.000 francs étaient replacées sous la procédure du certificat d'importation et, surtout, le dépôt de 25 % pour les importations de produits contingentés n'était plus exigé lors de la demande d'une licence, mais seulement après sa délivrance, ce qui limitait l'immobilisation des fonds au cas des seules licences accordées et pour une moindre durée. Le 11 avril 1957 le taux de l'escompte, qui était de 3 % depuis la fin de 1954, était porté à 4 %, sauf pour les opérations touchant à l'exportation qui restaient à l'ancien taux : cette mesure pouvait avoir une certaine action favorable sur la balance des payements.

Les conséquences de l'affaire de Suez commençaient à s'estomper : le canal maritime, bloqué depuis le 3 novembre 1956, avait été, en mars, au fur et à mesure des travaux de déblaiement, rendu accessible à des navires d'un tonnage progressivement plus élevé, tandis que les frets diminuaient et que le pétrole

irakien recommençait à couler dans les pipes-lines. Entre les mois de janvier et de juin 1957 l'indice britannique des affrètements à temps a diminué de 48 % ; mais il a encore baissé de 43 % entre juin et décembre 1957, ce qui indique que les événements de Suez n'ont pas été la seule cause de la chute des frets, la baisse de l'activité économique en étant aussi responsable en fin d'année. Un événement défavorable se produisait cependant en France à la fin d'avril et au début de mai : des intempéries, quoique moins graves que celles de l'année précédente, causaient des dommages importants aux vignes et aux arbres fruitiers. Il apparaissait surtout que les mesures prises au mois de mars dans le domaine du commerce extérieur avaient été trop timides et seraient trop longues à produire leurs effets.

Le 4 juin 1957 le dépôt-cautionnement était porté de 25 à 50 % des importations autorisées et la moitié des sommes recueillies ainsi par les banques devaient être bloquées dans un compte spécial à la Banque de France. Le 18 juin, une décision plus importante encore par ses conséquences internationales était prise : la libération des échanges était suspendue. On se souvient qu'elle l'avait déjà été une première fois du 4 février 1952 au 1er octobre 1953 et qu'il avait fallu attendre 1955 pour retrouver un niveau de libération comparable à celui de 1951. Bien qu'une comparaison ne soit pas tout à fait justifiée entre cette première suspension et la situation actuelle, on comprend l'inquiétude que devaient manifester nos partenaires commerciaux devant cette décision, prise à la veille de l'entrée en vigueur du traité sur la Communauté économique européenne. La majoration, le 1er août, du taux de la taxe à la valeur ajoutée pour certains produits de luxe, de même que la suppression, le 5 août, de la baisse de 15 % sur les prix de vente du matériel agricole, instituée en avril 1954, pour les matériels importés, devaient aussi avoir une incidence sur les importations.

Le 10 août 1957 devait voir une nouvelle vague de mesures, qui, s'exerçant toujours avec le même objectif de réduire le déficit des payements extérieurs, représenta néanmoins un changement dans les moyens mis en œuvre pour y parvenir. Sous le nom de « réforme du commerce extérieur » l'action porta cette fois sur les opérations de change. Un « prélèvement » de 20 % devait être acquitté par tout acheteur de devises, un « versement » de 20 % devait être perçu par tout vendeur de devises ;

mais il y avait à ce nouveau régime des exceptions fort importantes, portant sur environ 40 % des importations comme des exportations : le « prélèvement » n'était pas applicable aux achats de matières premières, d'énergie, de produits sidérurgiques ; les ventes de ces mêmes produits, de même que celles de produits finis de l'industrie textile, ne bénéficiaient pas du « versement ». S'appliquant au change, l'opération débordait le cadre du commerce des marchandises pour atteindre aussi les échanges « invisibles ». C'est ainsi qu'on pouvait espérer que les touristes étrangers, qui auparavant pouvaient acquérir des francs sur les marchés « parallèles » à des cours plus avantageux, recommencent à apporter leurs devises au Fonds de stabilisation des Changes. Cet espoir a été partiellement déçu par une continuation de la baisse du franc sur certains marchés étrangers. La « taxe spéciale temporaire de compensation » était supprimée, ainsi que l'obligation d'un dépôt de fonds après l'octroi des licences ; la durée de validité de ces titres était de nouveau fixée à 6 mois. L'aide à l'exportation sous la forme de remboursements des charges sociales et fiscales disparaissait, sauf pour les produits ne faisant pas l'objet du « versement ». Ce dernier cas était d'ailleurs essentiellement celui des produits finis textiles, pour lesquels le remboursement des charges sociales et fiscales devait être remplacé le 1er octobre par une aide forfaitaire unique. Une « carte de l'exportateur » était créée, pour être accordée en principe aux entreprises réalisant au moins 20 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation pour un montant minimal de 50 millions de francs, ou, un peu plus tard, au moins 40 % et 20 millions de francs ; les entreprises titulaires de cette carte étaient assurées qu'une commission leur faciliterait « l'examen des problèmes qui se posent à elles dans l'exercice de leur activité exportatrice, notamment en matière de crédit, d'équipement, d'approvisionnement et de main-d'œuvre ».

Le 13 août, le taux de l'escompte, qui avait déjà été augmenté d'un point en avril, était porté de 4 à 5 %, tout en restant fixé à 3 % pour les créances nées sur l'étranger. Un arrêté du 27 août précisait d'autre part quelles devaient être les limites de l'incidence sur les prix du « prélèvement » à l'importation et des hausses survenues sur les prix des ferrailles et des produits sidérurgiques importés : ces éléments de hausse pouvaient être

répercutés en valeur absolue dans les prix des produits revendus en l'état, mais seulement sous déduction d'un abattement modérateur de 2 % en ce qui concernait les produits transformés.

Il était évident que les matières premières et les produits sidérurgiques avaient été exemptés du « prélèvement » afin d'éviter le renchérissement de produits essentiels, l'exemption du « versement » étant une mesure symétrique sur les mêmes biens ou ceux qui en étaient issus (produits finis textiles). Cependant beaucoup d'observateurs estimaient que l'« opération 20 % » serait bientôt généralisée pour aboutir à une dévaluation pure et simple. Du moins la possibilité de son extension n'était-elle pas suffisamment écartée pour ne pas laisser place à une spéculation. Cette spéculation trouvait un appui dans la seule exception au contingentement existant depuis la suspension de la libération des échanges : celle des produits relevant de la communauté européenne du charbon et de l'acier (C. E. C. A.), qui échappaient au pouvoir réglementaire du Gouvernement français. Du fait de l'attente ou de la crainte d'un prélèvement sur les achats d'acier par une généralisation qui elle ne pouvait être que licite aux yeux de la Haute-Autorité de Luxembourg, l'Office des Changes reçut un volume considérable de demandes pour des importations de produits sidérurgiques en provenance de pays de la C. E. C. A. qu'il lui était légalement interdit de rejeter ou de limiter. C'est sans doute pourquoi le 26 octobre ont été effectivement généralisés à toutes les opérations de change sans aucune distinction le « prélèvement » et le « versement » de 20 %. Ainsi se trouvait pratiquement réalisée une dévaluation, bien que ce mot n'ait pas été officiellement prononcé. L'espoir, qui ne s'est probablement pas complètement réalisé, d'éviter certaines réactions psychologiques qui avaient accompagné de précédentes dévaluations, sans être justifiées par leur incidence « mécanique », avait probablement inspiré non seulement un vocabulaire mais une technique nouvelle qui apparemment ne modifiait pas les taux de change. Cependant, dès avant la généralisation des 20 %, les marchés étrangers avaient purement et simplement enregistré une variation des taux de change, contribuant par là même à rendre difficile le maintien du taux officiel pour certains secteurs, malgré l'obligation faite dans ce cas aux opérateurs français de libeller leurs contrats en monnaies étrangères. Ainsi s'illustrait le fait qu'une

politique indépendante en matière d'échanges extérieurs n'est guère possible en dehors de l'autarcie la plus complète, laquelle conduirait à dénoncer des traités pour obtenir un contingentement intégral et à revenir au troc ou tout au moins à plus de sévérité dans le contrôle des changes.

Ne se résignant pas cependant à abandonner tout à fait le front des prix, le Gouvernement, malgré la pénurie de devises, décidait, pour peser sur les cours du vin et de la viande de porc sur le marché intérieur, de nouvelles importations.

Parallèlement aux mesures prises pour agir sur les facteurs de déséquilibre de la balance des payements, le Gouvernement avait cherché aussi à accroître ses moyens de règlement par des emprunts au Fonds monétaire international. Le 17 octobre 1956, un accord avait été conclu avec le Fonds permettant à la France de tirer sur les ressources de celui-ci, à tout moment durant une année comptée à dater du 31 octobre 1956, des devises (pratiquement des dollars) jusqu'à un montant de 262,5 millions de dollars. Le Fonds acceptait ainsi d'accroître ses avoirs en francs jusqu'à une limite de 125 % du « quota » de la France. Une partie des tirages aurait pu s'effectuer presque automatiquement, celle qui correspondait à la souscription de la France en or ; mais les 25 %, au delà du quota, bien que consentis assez libéralement, ne furent accordés que parce que le Fonds était convaincu que la France faisait des efforts raisonnables pour résoudre ses problèmes. Le Gouvernement français usa complètement des facilités qui lui étaient ainsi offertes, par cinq tirages dont les dates et les montants furent les suivants : 40 millions de dollars en février 1957 ; 60 millions de dollars pour chacun des mois de mars, d'avril et de mai ; 42,5 millions de dollars en juin. On savait alors qu'il serait possible au Fonds de consentir d'autres prêts, jusqu'à accroître ses avoirs en francs jusqu'à 200 % de notre quota ; toutefois l'organisation internationale ne cachait pas qu'elle exigerait dans ce cas des garanties beaucoup plus sévères. Cependant elle approuvait officiellement le 10 août 1957 l'opération dite des 20 % dont le projet lui avait été communiqué.

On sait d'autre part quel rôle jouèrent, dans notre trésorerie en devises, les crédits de l'Union européenne de payements, les opérations dites de « ratissage » des avoirs détenus par les intermédiaires agréés, au profit du Fonds de stabilisation des changes,

et les crédits accordés par l'Allemagne à la Sarre qui est encore incluse dans la zone franc.

De même des crédits spéciaux furent obtenus pour l'achat de produits pétroliers dans la zone dollar et de laine dans la zone sterling.

Tous ces moyens ne s'en avéraient pas moins insuffisants à la fin de 1957 et l'on savait alors que des négociations étaient engagées avec l'O. E. C. E., avec le Fonds Monétaire et surtout, directement ou indirectement, avec le Gouvernement des Etats-Unis dont les contributions à nos réserves de devises avaient baissé par rapport aux années précédentes. Cette baisse n'avait-elle par précipité une situation que notre insouciance n'avait rien fait d'ailleurs, jusqu'au dernier moment, pour éviter. Ces négociations devaient aboutir à l'octroi de nouvelles ressources dont il sera fait état quand nous parlerons des perspectives ouvertes par l'année 1958.

II. — ÉVOLUTION DU COMMERCE PAR PRODUITS

Envisageons le commerce global de la France (totalisant les échanges de marchandises avec les pays d'outre-mer de la zone franc et ceux avec l'étranger). Ce commerce a été plus élevé en valeur en 1957 qu'en 1956. La valeur des importations a progressé de 16 %, celle des exportations de 18 % : de ce fait le rapport de couverture s'est légèrement amélioré (de 82 à 83 %) mais la balance (exportations FOB moins importations CAF) s'est légèrement détériorée : le déficit passant de 355 à 376 milliards de francs, l'amélioration de la couverture a été plus que compensée par l'élévation du niveau des échanges (1). Les composantes de ce mouvement sont un accroissement des volumes (de 6 % aux importations, de 10 % aux exportations) et une hausse des valeurs moyennes (de 9 % aux importations, de 7 % aux exportations). On aurait d'ailleurs tort d'accorder à ces chiffres un caractère de précision qu'ils n'ont pas, le seul fait très net étant que le volume des exportations s'est plus accru que celui des importations.

(1) On a trop souvent tendance à oublier que le « pourcentage de couverture » est un renseignement insuffisant. A un rapport identique peuvent correspondre des niveaux d'échanges (donc aussi de balances) très différents : un pays déficitaire qui, pour des raisons de structure interne, ne peut modifier facilement le dit rapport, a un déficit accru en période d'expansion.

Distinguons à présent le commerce avec l'étranger du commerce avec les pays d'outre-mer de la zone franc. On remarque que cette augmentation plus forte du volume des exportations est le seul fait des relations de la France avec les pays d'outre-mer. La situation avec l'étranger pour l'ensemble de l'année 1957, comparée à celle de 1956, s'est détériorée : les valeurs ont monté de 15 % à l'importation (5 % d'augmentation de volume, 10 % d'augmentation de valeur moyenne), de 14 % à l'exportation (6 % d'augmentation de volume, 8 % d'augmentation de valeur moyenne). Compte tenu du degré de précision probable de ces calculs, on peut dire que l'évolution a été la même pour les deux courants d'échange ; le rapport de couverture, les termes de l'échange sont à peine affectés ; mais l'augmentation générale des volumes et surtout des valeurs moyennes s'est traduite en francs nominaux par une accentuation très nette du déficit : de 414 à 491 milliards de francs.

Avec les pays d'outre-mer l'excédent de la France, financé en fait par les investissements publics, est passé de 59 à 116 milliards : tandis qu'on relève une augmentation des valeurs courantes de 17 % à l'importation (9 % pour les volumes, 7 % pour les valeurs moyennes) on en enregistre une atteignant le taux très élevé de 26 % à l'exportation (19 % pour les volumes, 5 % pour les valeurs moyennes).

Cependant, on a remarqué que l'évolution désirable, au moins à court terme, aurait été un moindre déficit *avec l'étranger* en raison de la pénurie de devises et un moindre excédent *avec l'outre-mer,* afin de ne pas augmenter les tensions inflationnistes dans la métropole ; — ce dernier point, sous la réserve que les achats des pays d'outre-mer dans la métropole ne soient pas des substituts à des achats à l'étranger : on retrouve, en 1957, l'opposition entre le désir de voir évoluer les échanges physiques dans un sens *désinflationniste* et la nécessité de ménager les avoirs en devises. Les opérations en Algérie et la mise en route des « ensembles » africains ne font que souligner davantage ce contraste (1).

Une simple comparaison des résultats des années 1957 et 1956 prises dans leur ensemble resterait peu significative. On a vu

(1) Encore est-il que toutes les exportations effectuées par les départements ministériels à destination des corps de troupe et des coopératives militaires sont exclues de la statistique commerciale.

combien la politique commerciale avait varié au cours de 1957, en réponse à des variations constatées dans le niveau des échanges, mais non sans influencer, à son tour, ce dernier.

Les importations ont atteint un niveau très élevé durant le premier semestre de 1957, pour plusieurs raisons qui se lisent dans les évolutions particulières aux divers produits.

A la suite de la fermeture du canal de Suez et tant que le déblaiement n'en a pas été complètement achevé, — à la suite également de la coupure des canalisations pétrolières du Moyen-Orient — l'augmentation du prix des pétroles importés a été considérable : elle a fait bien plus que compenser la réduction des tonnages (allongement des itinéraires, plus forte proportion des produits raffinés dans nos importations notamment de source américaine) (1). Dans le domaine agricole, les gelées du début de 1956 ont laissé des séquelles : les importations de froment, tout en étant beaucoup plus faibles qu'au milieu de 1956, ne retrouveront leur étiage de 1955 qu'après la bonne récolte de l'été 1957 (2).

L'accroissement a été très net pour les achats de matières premières (en particulier de laine et de coton), de demi-produits et de biens d'équipement ; les importations de produits de consommation s'étant maintenues au niveau atteint par leur progression au cours de 1956 (3). Les achats du premier semestre 1957 furent probablement spéculatifs : l'expansion économique ne semble pas suffire à les justifier mais les jugements alors portés sur l'état de nos finances extérieures expliquent assez que les importateurs aient été incités à profiter au plus vite à la fois de la *libération des échanges* et du taux de change encore en vigueur.

Ensuite commencent à se manifester les effets de la suspen-

(1) Pour l'année entière, si l'on confronte les résultats de 1957 à ceux de 1956 (et bien qu'on atténue ainsi l'ampleur d'un phénomène qui n'a joué que durant quelques mois) les tonnages de *pétrole brut* importés apparaissent en baisse de 4 %, mais la valeur moyenne de la tonne est en hausse de 27 %. Quant au tonnage des *produits raffinés*, importés à défaut du pétrole brut dont ils auraient pu être extraits, il a augmenté d'une année à l'autre de 97 %.

(2) L'indice de volume des *céréales* importées, sur la base 100 en 1956, était de 66 au premier trimestre 1957 et devait s'abaisser régulièrement jusqu'à être de seulement 6 au 4e trimestre.

(3) Au premier trimestre de 1957, les importations de *fibres textiles* étaient, en volume, à l'indice 135 par rapport à la moyenne annuelle de 1956 ; cet indice devait tomber à 73 au quatrième trimestre, d'où seulement une progression de 7 % pour l'ensemble de l'année. Pour les achats de *machines*, l'indice de volume était de 132 au deuxième trimestre et de seulement 97 au quatrième trimestre, avec pour l'année une progression de 17 %.

Commerce de la France avec l'étranger (1).

(*Source* : I. N. S. E. E.).

	Moyennes trimestrielles année 1956	Moyennes trimestrielles année 1957	Année 1956 1er trim.	Année 1956 2e trim.	Année 1956 3e trim.	Année 1956 4e trim.	Année 1957 1er trim.	Année 1957 2e trim.	Année 1957 3e trim.	Année 1957 4e trim.
Importations :										
Ensemble :										
Valeurs	370,4	426,8	332,3	377,5	363,7	408,2	467,0	450,1	390,9	399,1
Volume	100	105	88	101	101	109	116	114	97	92
Prix	100	110	102	101	97	101	109	107	109	117
Alimentation, boissons, tabacs :										
Valeurs	48,5	38,4	38,3	45,4	49,8	60,3	47,7	42,4	28,8	34,5
Volume	100	77	78	84	108	130	100	87	54	66
Prix	100	103	101	112	95	96	98	101	110	107
Produits bruts :										
Valeurs	101,3	118,8	103,3	102,1	89,9	110,1	138,0	127,0	105,1	104,9
Volume	100	106	106	103	88	103	126	116	95	87
Prix	100	110	96	97	101	106	108	108	109	118
Energie :										
Valeurs	86,9	112,9	77,5	87,8	91,2	91,1	120,5	115,9	103,3	112,1
Volume	100	107	91	104	105	100	107	108	107	107
Prix	100	121	98	97	100	105	129	124	111	120
Produits manufacturés (2) :										
Valeurs	133,7	156,7	113,2	142,2	132,8	146,6	160,8	164,8	153,6	147,6
Volume	100	112	82	105	97	116	120	125	107	95
Prix	100	105	103	101	102	95	100	98	107	117
Exportations :										
Ensemble :										
Valeurs	267,2	303,9	257,3	275,9	250,8	284,7	299,9	295,9	271,7	348,3
Volume	100	106	99	103	92	106	109	109	95	111
Prix	100	108	97	100	102	100	103	102	107	118
Alimentation, boissons, tabacs :										
Valeurs	33,9	43,1	39,9	32,6	23,3	39,9	38,2	38,2	36,1	60,0
Volume	100	124	123	92	70	116	111	116	118	151
Prix	100	103	96	105	99	102	101	97	90	117
Produits bruts :										
Valeurs	34,5	37,6	33,5	36,3	31,6	36,3	42,6	37,4	31,9	38,5
Volume	100	96	102	107	91	101	108	96	84	95
Prix	100	114	95	100	100	105	114	108	110	117
Energie :										
Valeurs	19,1	18,3	17,2	19,8	20,3	19,2	17,9	16,1	18,1	21,0
Volume	100	82	94	107	104	96	85	77	79	86
Prix	100	117	96	96	102	104	110	109	120	127
Produits manufacturés (2) :										
Valeurs	179,7	205,0	166,6	187,2	175,6	189,2	201,3	204,2	185,5	228,3
Volume	100	107	94	106	96	104	111	113	96	109
Prix	100	107	99	98	102	101	101	101	109	117

(1) *Valeurs* : Moyenne trimestrielle des valeurs courantes, en milliards de francs. *Volume* Indices du volume, base 1956 = 100. *Prix* : Indices des valeurs moyennes, base 1956 = 100
(2) Produits manufacturés : demi-produits, biens d'équipement et produits finis de consommation.

Commerce de la France avec les pays d'outre-mer de la zone franc (1)

(*Source* : I. N. S. E. E.).

	Moyennes trimestrielles		Année 1956				Année 1957			
	année 1956	année 1957	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.
portations :										
nsemble :										
Valeurs	115,5	134,7	110,4	136,3	103,7	111,7	125,5	139,4	120,8	153,2
Volume	100	109	101	116	87	93	107	120	97	111
Prix	100	107	94	101	103	104	102	100	107	119
limentation, boissons, tabacs :										
Valeurs	71,0	85,3	67,7	85,0	58,4	72,9	80,9	83,4	73,2	103,7
Volume	100	110	107	117	78	99	112	119	94	115
Prix	100	109	90	103	105	104	102	99	110	127
roduits bruts :										
Valeurs	36,3	40,4	34,5	42,2	37,4	30,9	36,5	47,2	38,1	39,7
Volume	100	110	93	119	104	84	100	128	104	106
Prix	100	102	102	98	99	101	101	101	101	104
nergie :										
Valeurs	0,3	0,6	0,2	0,3	0,5	0,3	0,2	0,6	0,8	0,9
Volume (*a*)										
Prix (*a*)										
roduits manufacturés (2) :										
Valeurs	7,9	8,4	7,9	8,7	7,4	7,6	7,9	8,2	8,7	8,9
Volume	100	98	101	110	93	97	95	97	95	103
Prix	100	109	99	100	101	99	105	107	115	110
xportations :										
nsemble :										
Valeurs	130,2	163,6	119,3	132,7	122,2	146,7	166,1	157,1	145,3	186,0
Volume	100	119	92	101	94	112	125	115	105	131
Prix	100	105	99	100	100	102	102	105	106	109
limentation, boissons, tabacs :										
Valeurs	22,9	27,9	19,9	22,4	22,0	27,5	28,5	24,5	23,4	35,1
Volume	100	118	87	98	98	118	125	103	100	141
Prix	100	103	100	99	98	102	99	103	102	109
roduits bruts :										
Valeurs	3,2	3,7	3,6	3,2	2,8	3,3	3,6	4,0	3,6	3,7
Volume	100	106	109	99	91	101	105	118	103	106
Prix	100	109	102	99	97	102	105	106	108	109
nergie :										
Valeurs	8,7	8,6	7,9	8,5	9,7	8,6	7,1	7,6	9,6	10,0
Volume	100	88	92	100	110	98	80	83	92	95
Prix	100	113	99	98	102	101	103	106	120	121
Produits manufacturés (2) :										
Valeurs	95,4	123,4	87,9	98,6	87,7	107,3	126,9	120,9	108,7	137,2
Volume	100	123	93	102	94	113	130	121	109	132
Prix	100	105	99	101	98	100	102	105	106	109

(1) *Valeurs* : Moyenne trimestrielle des valeurs courantes, en milliards de francs. *Volume* : ndices de volume, base 1956 = 100. *Prix* : Indices des valeurs moyennes, base 1956 = 100.

(2) Demi-produits, biens d'équipement et produits finis de consommation.

(*a*) Des indices de volume et de valeurs moyennes existent pour les importations d'énergie n provenance des pays d'outre-mer, mais ils n'ont pas été reproduits ici en raison du caractère rès aléatoire des variations de ce courant d'échange, d'un niveau encore très faible.

sion des mesures de libération des échanges et d'autres dispositions prises pour réduire la charge financière des importations. En dépit de la lenteur de ces effets et des ménagements que les accords bilatéraux et les règles de l'O. E. C. E. obligèrent d'apporter à ces restrictions, il y eut un recul très net du volume importé au deuxième semestre.

En valeur, toutefois, le phénomène se complique de la variation du taux de change, d'abord partielle après le 10 août, puis généralisée le 26 octobre : la valeur moyenne s'élève de 7 % pour l'ensemble des importations en provenance de l'étranger, entre le troisième et le quatrième trimestre. On reviendra un peu plus longuement sur ce point en traitant des perspectives de 1958, car étant donné les délais d'exécution des contrats commerciaux, les résultats de l'année 1957 ne pouvaient être encore notablement affectés par l' « opération 20 % généralisée (1).

La valeur moyenne des importations en provenance des pays d'outre-mer a, de son côté, augmenté de 11 % entre le troisième et le quatrième trimestre, mais ici l'opération 20 % n'était pas en cause puisqu'il s'agissait d'un échange à l'intérieur de la zone franc ; cette évolution est due notamment au *vin d'Algérie* dont le prix a considérablement augmenté du fait de la faible production métropolitaine.

Le progrès des exportations s'est effectué pendant l'année entière ; il a été lent vers l'étranger, mais on ne constate pas de ce côté la césure qui a été si nette aux importations (avant et après la libération des échanges). Les ventes de *céréales* ont relevé le niveau des exportations de produits alimentaires, à la suite de bonnes récoltes (2). La composition des ventes à l'étranger des autres produits pourrait être jugée meilleure (dans l'optique de la « valeur ajoutée ») : le volume est en régression pour l'*énergie* et les *produits bruts* ; et les *demi-produits*, tels que les aciers, n'ont pas marqué de progrès ; l'amélioration est

(1) Il est à noter cependant que le passage à l'*opération généralisée* semble avoir été hâté, sinon provoqué, par une « spéculation » sur les importations d'acier en provenance des pays de la C. E. C. A., produits exempts de tout contingentement comme de tout droit de douane et qui avaient été tout d'abord exceptés de l'opération 20 %. On note une augmentation prodigieuse des autorisations d'importation délivrées automatiquement pour ces produits, jusqu'à ce qu'intervienne la généralisation prévue. Toutes ces autorisations ne se sont pas traduites par des importations en 1957, mais le volume des importations de produits sidérurgiques en provenance de l'étranger a ainsi atteint, au 4e trimestre, l'indice 167, contre 126 au 2e trimestre, sur la base 100 en 1956.

(2) L'indice de volume des exportations de céréales vers l'étranger a été de 269 au 4e trimestre et de 216 pour l'année entière, sur la base 100 en 1956.

sensible, au contraire, pour les *biens d'équipement et de consommation.* Les exportations d'*automobiles* se sont nettement développées, à la suite de l'accord passé le 5 avril 1957 entre les cinq plus gros constructeurs et le Gouvernement, accord que nous avons mentionné précédemment (1) (si la volonté du Gouvernement d'aider à l'exportation des automobiles a été motivée par le besoin de devises, elle n'a dû sans doute d'avoir pu rencontrer celle des constructeurs qu'à la crainte de ceux-ci de voir se ralentir la demande intérieure).

L'augmentation des ventes aux pays d'outre-mer a été plus intense que vers l'étranger : en volume, elle a atteint 19 % pour l'année entière. Cette croissance a porté particulièrement sur les *produits finis de consommation* dont l'Algérie reçoit une forte part.

On constate aux exportations vers l'étranger, entre le troisième et le quatrième trimestre, une hausse des valeurs moyennes de 10 % qui, comme aux importations, est due à la dévaluation. Quant à la hausse légère des valeurs moyennes dans les exportations vers les pays d'outre-mer, elle ne serait due probablement qu'à la hausse des prix intérieurs.

III. — ÉVOLUTION DES ÉCHANGES AVEC L'ÉTRANGER PAR ZONES MONÉTAIRES

La répartition des échanges par *zones monétaires* peut rendre compte d'un certain nombre de particularités de notre commerce extérieur, bien qu'il ne faille pas lui attribuer une signification stricte : sans répondre exactement à une ventilation des devises utilisées, elle indique une orientation vers telles ou telles régions que le commerce extérieur pénètre dans des conditions assez différentes.

Entre 1956 et 1957, on ne constate pas de modifications notables dans la répartition par zones, du commerce extérieur, avec l'étranger. L'augmentation des valeurs échangées a fait mieux ressortir des caractères déjà accusés : le déficit s'est accentué avec les *zones dollar et sterling,* traditionnellement déficitaires, de façon inégale il est vrai (de 45 % pour la zone dollar ; de

(1) L'indice de volume des exportations vers l'étranger de « tracteurs, autos, cycles » a été de 131 pour l'année entière, sur la base 100 en 1956.

Importations françaises des années 1956 et 1957, en provenance de l'étranger.

(Répartition par produits, selon les sections de la Classification type des Nations-Unies et par zones géographiques. Milliards de francs C. A. F.)

		Total des colonnes 0 à 9	Produits alimentaires 0	Boissons et tabacs 1	Matières premières 2	Energie 3	Huiles et graisses 4	Produits chimiques 5	Demi-produits et produits manufacturés où la matière prédomine 6	Machines et matériel de transport 7	Produits finis de consommation 8	Autres produits 9	Or non monétaire
Zone dollar	1956	286,3	44,1	3,2	67,2	55,4	0,3	19,3	35,9	56,2	4,6	ε	ε
	1957	379,9	26,8	4,4	83,0	123,5	2,1	21,8	31,9	80,7	5,8	ε	ε
Zone sterling	1956	394,3	18,6	1,2	149,8	154,5	0,6	8,5	28,5	27,7	4,8	0,1	27,8
	1957	446,1	10,8	1,3	199,9	157,6	1,6	10,7	29,4	29,5	5,2	0,2	13,4
Pays de l'O. E. C. E. (hors de la zone sterl.)	1956	580,1	68,2	6,3	89,1	80,5	4,8	40,5	143,3	118,0	29,2	0,2	3,3
	1957	645,0	53,7	7,1	87,9	103,4	5,6	44,2	164,3	146,9	32,0	0,1	4,4
Autres pays	1956	220,9	49,8	2,5	89,9	57,1	3,2	4,1	12,0	1,1	1,0	0,1	1,4
	1957	236,0	45,9	3,5	92,3	67,4	2,4	4,9	16,2	2,1	1,2	0,1	1,7
Total général	1956	1.481,6	180,7	13,1	396,0	347,6	9,0	72,4	219,7	203,1	39,6	0,3	32,5
	%	100,0	12,2	0,9	26,7	23,5	0,6	4,9	14,8	13,7	2,7	ε	///
	1957	1.707,0	137,1	16,4	463,1	451,8	11,6	81,5	241,8	259,3	44,2	0,4	19,6
	%	100,0	8,0	1,0	27,1	26,5	0,7	4,8	14,1	15,2	2,6	ε	///

(*Source* : I. N. S. E. E.)

Nota : Chiffres arrondis après totalisation.

Sont encadrés d'un trait épais les courants d'échange qui, en 1956 ou 1957, ont dépassé 40 milliards de francs, et d'un trait en pointillé ceux qui, entre 1956 et 1957, ont varié de plus de 10 milliards de francs (à l'exception des totaux).

Exportations françaises des années 1956 et 1957, à destination de l'étranger

(Répartition par produits selon les sections de la C. T. C. I. et par zones géographiques. — Milliards de francs, valeurs FOB)

		Total des colonnes 0 à 9	Produits alimentaires 0	Boissons et tabacs 1	Matières premières 2	Energie 3	Huiles et graisses 4	Produits chimiques 5	Demi-produits et produits manufacturés où la matière prédomine 6	Machines et matériel de transport 7	Produits finis de consommation 8	Autres produits 9	Or non monétaire
Zone dollar	1956	123,5	5,3	11,3	6,7	0,1	0,1	10,4	56,6	17,0	13,7	2,3	—
	1957	144,2	4,9	14,2	5,8	0,1	0,4	12,1	54,8	32,8	15,6	3,4	—
Zone sterling	1956	170,5	16,4	12,2	19,0	11,1	0,2	17,7	63,0	20,9	7,3	2,6	0,3
	1957	185,2	26,7	14,8	17,0	8,4	0,4	20,4	57,0	30.0	7,4	2,9	0,8
Pays de l'O. E. C. E. (hors de la zone sterl.)	1956	585,2	50,7	23,1	98,8	56,4	2,7	37,1	200,3	82,5	25,8	7,7	31,6
	1957	676,5	71,8	26,1	112,2	57,7	1,8	44,0	221,9	101,3	30,9	8,8	15,7
Autres pays (1)	1956	189,5	14,2	2,5	8,9	9,0	0,3	20,7	70,3	53,3	8,3	2,1	0,4
	1957	209,8	10,5	3,5	10,1	6,8	1,5	24,0	79,4	62,7	9,1	2,2	1,8
Total général	1956	1.068,6	86,6	49,1	133,4	76,5	3,5	85,9	390,3	173,6	55,1	14,8	32,2
	%	100,0	8,1	4,6	12,5	7,2	0,3	8,0	36,5	16,2	5,2	1,4	///
	1957	1.215,8	113,9	58,6	145,2	73,1	4,1	100,6	413,2	226,8	63,0	17,3	18,3
	%	100,0	9,4	4,8	11,9	6,0	0,3	8,3	34,0	18,7	5,2	1,4	///

(*Source* : I. N. S. E. E.)

(1) Y compris 7,9 milliards en 1956 et 8,4 milliards en 1957, de marchandises à destination non spécifiée et de provisions de bord.

Nota : Chiffres arrondis après totalisation.
Sont encadrés d'un trait épais les courants d'échange qui, en 1956 ou 1957, ont dépassé 40 milliards de francs, et d'un trait en pointillé ceux qui, entre 1956 et 1957, ont varié de plus de 10 milliards de francs (à l'exception des totaux).

Commerce de la France avec les pays d'outre-mer en 1956 et 1957

(Répartition par produits selon les sections de la classification type des Nations Unies.

(Milliards de francs)

		Total des colonnes	Produits alimentaires	Boissons et tabacs	Matières premières	Energie	Huiles et graisses	Produits chimiques	Demi-produits et produits manufacturés où la matière prédomine	Machines et matériel de transport	Produits finis de consommation	Autres produits	Or non monétaire
		0 à 9	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
			Exportations françaises (F. O. B.)										
Pays de destination													
Pays d'outre-mer, non compris Etats d'Indochine	1956	497,7	75,5	14,8	7,8	34,8	4,8	37,5	144.5	100,7	46,7	30,6	0,9
	1957	620,7	92,9	16,9	9,9	34,4	4,6	47,7	180,3	133,5	66,3	34,2	0,7
Viet-Nam, Laos, Cambodge	1956	23,1	0,8	0,6	0,2	ε	ε	5,0	9,6	4,8	1,5	0,6	ε
	1957	33,8	1,0	0,8	0,2	ε	ε	6,6	15.2	7,9	1,8	0,2	—
Pays d'outre-mer, y compris Etats d'Indochine	1956	520,8	76,3	15,4	8,0	34,8	4,8	42,5	154,1	105,5	48,2	31,2	0,9
	1957	654,5	93,8	17,7	10,2	34,4	4,7	54,3	195,6	141.4	68,1	34,5	0,7
			Importations françaises (C. A. F.)										
Pays de provenance													
Pays d'outre-mer, non compris Etats d'Indochine	1956	444,5	200,0	81,4	105,1	0,8	25,1	8,0	22,2	0,6	0,8	0,5	0,1
	1957	519,7	218,4	118,9	118,8	1,8	27,5	7,3	24,8	0,5	0,9	0,8	ε
Viet-Nam, Laos, Cambodge	1956	17,5	2,6	ε	14,4	0,5	ε	ε	ε	ε	ε	ε	ε
	1957	19,1	3,9	—	14,4	0,7	ε	ε	ε	—	ε	—	—
Pays d'outre-mer, y compris Etats d'Indochine	1956	462,0	202,6	81,4	119,5	1,3	25,1	8,0	22,2	0,6	0,8	0,5	0,1
	1957	538,9	222,3	118,9	133,2	2,5	27,5	7,1	24,9	0,5	0,9	0,8	ε

(*Source* : I. N. S. E. E.).

Nota. — Chiffres arrondis après totalisation. Sont encadrés d'un trait épais les courants d'échange ayant dépassé 50 milliards de francs.

17 % pour la zone sterling) ; l'excédent s'est en revanche nettement confirmé avec les *pays de l'O. E. C. E. hors de la zone sterling*. C'est seulement à l'égard de l'ensemble des autres pays qu'on constate une légère régression du déficit.

L'accroissement des importations de matières premières et d'énergie explique un plus grand déficit avec la zone dollar, malgré l'amélioration des ventes de biens d'équipement et la réduction des importations alimentaires. C'est encore l'évolution des achats de matières premières qui explique l'accroissement du déficit sterling, malgré l'augmentation des ventes de produits alimentaires en Grande-Bretagne ; (on remarquera qu'il n'y a pas eu d'augmentation du déficit énergétique à cet égard, l'Irak, compris dans la zone sterling, n'ayant pu fournir autant de pétrole brut qu'en 1956, du fait des événements de Suez ; la demande de la France s'était reportée sur la zone dollar) (1).

Dans les relations avec les *pays non sterling de l'O.E.C.E.*, la situation est plus complexe. L'amélioration de la situation agricole s'est traduite à la fois par une réduction des achats et une augmentation des ventes. Les importations de charbon se sont accrues en même temps que les exportations de matières premières. Quant aux demi-produits et aux biens d'équipement ce sont à la fois leurs achats et leurs ventes dans cette zone qui ont augmenté.

Avec l'ensemble des *autres pays étrangers* on constate un accroissement des achats de *produits pétroliers* (Iran, Roumanie) et en sens inverse une nette augmentation des ventes de produits fabriqués (telles que celles de *produits sidérurgiques* vers l'U.R.S.S. ou celles de *navires* vers la destination fictive du Libéria, pays qu'on aurait pu d'ailleurs aussi bien inclure dans la zone dollar).

IV. — BALANCE DES PAIEMENTS

ERRATA

La chronique de l'an dernier contient un certain nombre d'erreurs qu'il peut ne pas être trop tard pour rectifier :

p. 698 : les postes du *bilan de la Banque de France*, relatifs

(1) La part des achats de pétrole brut provenant de la zone sterling (à ne pas confondre avec la part *payée en sterling*, qui répond à d'autres critères) atteignait 73 % en 1956 et s'est réduite à 61 % en 1957.

à l'évolution de nos avoirs en devises auraient dû être présentés comme suit :

En milliards de francs :

	Fin décembre 1955	Fin décembre 1956
Encaisse-or	301	301
Disponibilités à vue à l'étranger	200	49
Avances au Fonds de stabilisation des changes	192	51
Total	693	401

La rectification ainsi effectuée est de 2 ordres :

1° une erreur typographique avait fait attribuer au poste *avances au fonds de stabilisation* le total des avoirs en devises et fait disparaître le chiffre de ces avances.

2° la situation donnée comme étant celle de « la fin de 1956 » était en réalité celle de la fin novembre, ce qui a son importance dans une période de détérioration rapide des réserves ; on remarque même une différence sensible en 1956 entre le dernier bilan hebdomadaire de l'année (celui du 27 décembre) et la situation établie spécialement au 31 décembre (et publiée par le *Conseil national du crédit*) qui est celle relevée à présent.

p. 699 : la balance des payements de la zone franc, au premier semestre 1956 et pour la métropole, présente un solde négatif quant à la balance commerciale de 96,5 milliards de francs et non de 16,5 comme il a été indiqué à tort.

En dépit de l'accent mis désormais sur la liaison entre certains éléments de l'économie interne qui conditionne l'*absorption* par le marché intérieur et les éléments de la *balance des paiements,* et peut-être de ce fait même, une distinction ne doit cesser d'être présente à l'esprit en régime d'inconvertibilité et de contrôle des changes : celle entre les *finances extérieures* et les *finances intérieures.* A l'intérieur de l'économie nationale, à défaut d'en pouvoir maîtriser pleinement les répercussions sur le niveau des prix et les revenus (et par suite, indirectement, sur les échanges extérieurs) l'Etat qui ne parvient pas à dégager des ressources suffisantes par l'impôt ou par l'emprunt réussit à tirer quelque avantage d'un accroissement de la circulation fiduciaire. Lorsque se tarissent les ressources de change, le problème, pour les paiements extérieurs, reste essentiellement

Balance des paiements de la zone franc. Solde des principaux postes.

Source : Direction des finances extérieures et office des changes.
Milliards de francs.

	Année 1956				Premier semestre 1957			
	Origine des ressources (recettes)		Emploi des ressources (dépenses)		Origine des ressources (recettes)		Emploi des ressources (dépenses)	
	Métropole	Pays d'outre-mer	Métropole	Pays d'outre-mer	Métropole	Pays d'outre-mer	Métropole	Pays d'outre-mer
lance des payements courants:								
handises (exportations, importations F. O. B.)			283,0	43,5			235,2	32,4
istes et voyageurs			23,2	4,1			9,3	1,7
sports, assurances, revenus travail et de la propriété intectuelle, services divers			133,6	11,0			121,2	7,8
nus du capital	36,0			2,5	14,9			1,4
es opérations (dont recettes venant des dépenses militaide gouvernements étrangers)	164,3	8,2			66,8	5,7		
des payements courants			239,5	52,9			284,0	37,6
pérations en capital :								
stissements et crédits privés	14,9	15,4			33,5	10,0		
stissements et emprunts pus			49,7		84,3			
e des opérations en capital		15,4	34,8		117,8	10,0		

	Année 1956		Premier semestre 1957	
	Zone franc	Zone franc	Zone franc	Zone franc
e des payements courants		292,4		321,6
e des opérations en capital		19,4	127,8	
e général		311,8		193,8
Règlement du solde général :				
le extérieure	34,9 (1)		7,8 (1)	
dit accordé par l'U. E. P.	42,2		43,0	
minution des avoirs en or et devises et opérations en urs	244,2		137,0	
eurs et omissions		9,5	6,0	
Total	311,8		193,8	

(1) Dont, aide américaine : 30,1 en 1956 et 6,2 en 1er sem. 1957 ; participation américaine aux enses en Indochine : 3,6 en 1956 et 0,1 au 1er sem. 1957 ; aide américaine directe à la Tunisie : en 1956 et 1,5 au 1er sem. 1957.

Nota : Ce tableau n'est pas absolument comparable à celui reproduit l'an dernier pour les premiers estres de 1955 et de 1956, en ce sens qu'on n'a plus fait figurer dans la balance l'aide américaine cte à l'Indochine (24,3 au 1er sem. 1956) et les dépenses effectuées par les Etats d'Indochine grâce tte aide.

celui d'un approvisionnement en *devises fortes* : aujourd'hui, avec l'or, seuls les dollars des Etats-Unis et du Canada et le franc suisse sont reçus partout en paiement. Or, en 1957, les recettes en devises fortes sont allées constamment en diminuant tandis que croissaient les dépenses dues principalement au déséquilibre de balance commerciale dont, rappelons-le, le solde déficitaire doit être sensiblement majoré pour tenir compte des achats de matériel militaire qui ne figurent pas dans les statistiques de la Direction des Douanes.

La balance des paiements, connue *pour le premier semestre de* 1957, nous révèle cependant que le déficit des payements courants n'est pas dû seulement aux opérations commerciales :

a) Le *tourisme* s'était traduit par des dépenses nettes en fort accroissement (9,3 milliards de francs pour la métropole au premier semestre de 1957 contre 0,2 au premier semestre de 1956) ;

b) Les *transports maritimes* ont été plus onéreux à la suite de l'affaire de Suez (92,1 milliards de francs de dépenses nettes pour la zone franc au premier semestre 1957, contre 53,7 au 2e semestre 1956 et 41,8 seulement au 1er semestre 1956).

Sur ces deux postes une amélioration a pu se produire *au second semestre* de 1957 : pour les transports *du fait de la baisse des frets,* pour le tourisme du fait de la limitation plus sévère des moyens de paiement des voyageurs français se rendant à l'étranger et d'un taux de change plus proche des cours parallèles (celui-ci aurait dû encourager les touristes étrangers à faire l'échange de leurs devises au marché officiel : on sait que les renseignements de l'Office des changes n'étaient plus en accord sur ce point avec ceux publiés par le commissariat au tourisme sur le séjour des étrangers en France). Néanmoins, l'« opération 20 % » était survenue à un moment où la saison touristique était fort avancée et où un nouveau mouvement spéculatif en contrariait en partie les effets.

c) Quant aux transferts portant sur les *revenus du travail* et sur ceux de la *propriété intellectuelle* ils demeuraient déficitaires. L'accroissement de 10 milliards de francs, entre les premiers semestres de 1956 et de 1957, des transferts hors de la zone franc de revenus du travail correspondait surtout vraisemblablement à l'augmentation du nombre des travailleurs étrangers admis en France — et ceci, en partie pour combler la ponction de main-d'œuvre résultant des opérations d'Algérie. Il existait en revanche

un solde positif net des revenus du capital mais il n'avait rien de comparable avec celui de l'avant guerre.

d) L'*aide américaine,* telle du moins qu'on en peut juger par sa contrevaleur dans les recettes budgétaires, était beaucoup plus faible que l'an dernier et semblait même avoir totalement cessé depuis quelques mois, ainsi qu'on en peut juger par les chiffres suivants :

Contre-valeur de l'aide économique et militaire dans les recettes budgétaires
(en milliards de francs)

	1956	1957
Chiffres cumulés depuis le début de l'année : (1)	—	—
Situation au 30 juin	29	5
Situation au 31 octobre	45	5

e) A côté de l'aide américaine proprement dite, une place doit être faite aux recettes dites « off shore » : achats de matériel militaire faits par le Gouvernement américain hors de son territoire, d'une part pour son armée et celles de pays alliés (y compris l'armée française) et, d'autre part, aux autres ventes de biens et services faites aux ressortissants des pays membres de l'organisation du Traité de l'Atlantique Nord (O.T.A.N.), en vue de l'édification d'une infrastructure militaire sur les territoires de la zone franc. Ces opérations figurent dans la balance des payements courants parmi les « *dépenses des Gouvernements étrangers* » au même titre que les dépenses des postes diplomatiques étrangers, alors que l'aide américaine proprement dite figure parmi les éléments de règlement du « *solde général* ». C'est, en effet, que *contrats off shore* et dépenses d'infrastructure correspondent à une livraison de biens et services mais il faut bien reconnaitre que ces postes sont à ajouter à notre balance commerciale en dollars si l'on veut pouvoir estimer correctement nos gains en devises fortes.

Les « dépenses des Gouvernements étrangers » dans la zone franc, dont une part importante correspond donc à des gains de dollars, avaient représenté l'équivalent de 99 milliards de francs au 1er semestre 1956 et 96 milliards au 2e semestre ; elles n'atteignaient plus que 77 milliards au 1er semestre de 1957.

C'est en partie pour cette raison que la balance des opérations en capital s'est retournée en ce qui concerne les investissements et emprunts publics. Les emprunts ont dépassé les rembourse-

(1) Ces renseignements ne peuvent pas être comparés autrement que pour le sens de leur évolution, à ceux figurant dans la balance des payements du fait que les règles de leur comptabilisation y sont différentes.

ments de 84 milliards de francs. La France a notamment tiré 262,5 millions de dollars (l'équivalent de 92 milliards de francs) sur le Fonds Monétaire International, ainsi qu'on l'a relaté précédement (1). Elle a bénéficié aussi d'une aide financière de l'Allemagne à la Sarre, encore englobée dans la zone franc. Les évolutions de quelques postes du bilan de la Banque de France, ainsi que de la situation de la zone franc à l'Union européenne de paiements (U. E. P.) permettent de prolonger jusqu'à la fin de 1957 certains renseignements de la balance des paiements.

La zone de règlements multilatéraux de l'U. E. P. couvre une grande partie de nos relations commerciales et nous assure, outre la possibilité d'effectuer d'utiles compensations, celle, non moins précieuse dans la situation débitrice ou nous nous trouvons, de recevoir un crédit correspondant en principe au quart de notre dette. Voici comment cette situation apparaissait en 1957, comparée à celle de 1956 (en milliards de francs) :

	1956		1957	
	1er semestre	2e semestre	1er semestre	2e semestre
Crédit accordé par l'U. E. P. à la zone franc (—)		— 46	— 43	— 18
Crédit accordé par la zone franc à l'U. E. P. (+)	+ 4			
Or et dollars versés à l'U. E. P. par la zone franc (—)	—69	—107	—125	—117
Déficit (—)	—65	—153	—168	—135

L'amélioration survenue au deuxième semestre de 1957, laissait néanmoins un déficit pour l'année plus fort que celui de l'année précédente : 303 milliards de francs contre 218 milliards.

(1) Cf. § 1, *Economie française et Conjoncture internationale*, ci-dessus. On voit par cet exemple, une fois de plus, et selon l'enseignement d'Aftalion, toujours valable en économie appliquée, l'impossibilité pratique de distinguer dans la balance des payements, d'une part les « payements courants » et les « opérations en capital » qui sont censés être de motivation *autonome*, d'autre part les opérations de « *règlement du solde général* » qui seraient la conséquence logique du déséquilibre enregistré par les autres postes de la balance : l'emprunt au Fonds Monétaire aurait un caractère autonome *d'après son classement dans les opérations en capital*, alors que de toute évidence il a été motivé par la situation d'ensemble des finances extérieures ; tandis que l'aide extérieure *serait un « moyen de règlement »* alors qu'elle n'a pas directement pour but de combler un déficit. En réalité on ne saurait dégager si simplement d'un équilibre comptable, constaté *ex post*, des relations de causalité. Sous un régime de contrôle des changes et de réglementation des échanges, on devrait finalement en venir à affirmer qu'il n'y a pas d'*opération autonome* puisque tous les éléments de la balance sont soumis à des directives ou seraient en mesure de l'être. La correction des désajustements dans les prévisions peut se faire par des *emprunts* ou des *reports d'échéances* (ou au contraire par des *remboursements* ou services anticipés) ou par le jeu des *contingents*, *tarifs*, *taxes* et *subventions* intervenant, au moment choisi, sur les mouvements de marchandises ou de services et le transfert de revenus ou de capitaux, aussi bien que par les mouvements d'or et de devises.

De plus, le « quota » et sa « rallonge » furent dépassés en juillet, c'est-à-dire qu'à partir de ce moment et jusqu'à la fin de 1957 la France n'a plus bénéficié de crédit pour ses déficits mensuels.

L'an dernier nous avions pu décrire l'évolution de nos *réserves en or et en devises,* par l'examen de trois postes des bilans de la Banque de France : l'*encaisse-or* ; les *disponibilités à l'étranger et avoirs à l'U.E.P.* ; les *avances au Fonds de stabilisation des changes.* Ce dernier poste fournissait le moyen indirect d'évaluer le mouvement des avoirs non publiés du Fonds, une diminution des avances de la Banque signifiant que le Fonds avait perdu des devises : recevant des francs des importateurs en excédent sur les francs qu'il versait aux exportateurs, il était en mesure de rembourser la Banque. Mais les avances du Fonds ont été entièrement remboursées dès avril 1957 et c'est au passif du bilan de la Banque qu'il faut relever, à partir de ce moment, les excédents de billets du Fonds, donc la baisse de nos avoirs. Le poste « *comptes courants du Fonds de stabilisation des changes et des banques et institutions financières étrangères* » confond malheureusement les comptes courants des banques françaises avec les comptes qui retracent l'évolution qui nous intéresse. Nous avons dû admettre l'hypothèse que les comptes courants des banques françaises à la Banque de France n'avaient pas varié depuis la disparition des avances au Fonds de stabilisation, ce qui permettait néanmoins d'avoir une estimation grossière de la chute de nos réserves. Enfin, il faut noter que, par une convention du 26 juin 1957, la Banque de France a prêté au Fonds une partie de son encaisse-or pour un montant correspondant à 100 milliards de francs, somme identique à celle qui avait été, à l'inverse, transférée du Fonds à la Banque à la fin de 1955.

Bilan de la Banque de France
(milliards de francs)

	Situation à la fin de :		
	Décembre 1956	Juin 1957	Décembre 1957
Encaisse-or	301	201	201
Prêt d'or au Fonds de stabilisation des changes	—	100	100
Disponibilités à vue à l'étranger	49	12	12
Avances au Fonds de stabilisation des changes	51	—	—
Comptes courants du Fonds de stabilisation et des banques et institutions financières étrangères (augmentation de ce poste depuis le niveau de fin février 1957)	—	—125	—288
Estimation des avoirs en or et devises fortes	401	188	25

C'est donc vraisemblablement dans une situation extrêmement précaire que se trouvait notre trésorerie en devises vers la fin de l'année.

V. — ÉCHANGES EXTÉRIEURS, POLITIQUE COMMERCIALE ET POLITIQUE ÉCONOMIQUE GÉNÉRALE PERSPECTIVES AU DÉBUT DE 1958

Voici plus de deux ans qu'a été, à nouveau, généralement accepté le diagnostic d'un déséquilibre profond de la balance extérieure. Ce diagnostic a été tardif et peut-être inutilement et démesurément grossi au moment du recours à des mesures d'urgence (*opération* 20 *p.* 100, *crédits étrangers*) qui ne peuvent répondre, à elles seules, aux strictes conditions du *redressement* envisagé.

Diagnostic tardif — puisque l'opinion se refusait à l'admettre au cours des années 1953-55, au cours d'une conjoncture généralement favorable en Europe occidentale, alors que l'exportation (avec ses *aides*) et l'importation (avec ses *taxes* — et depuis le retrait de précédentes mesures libératoires) ne suivaient plus les *règles du jeu* auxquelles différents accords internationaux les soumettent sur la longue durée. La conjoncture internationale a changé ; l'*opération* 20 *p.* 100 s'est présentée davantage encore comme un retour à cette uniformité requise par les règles du jeu que comme une décision neuve de *dévaluation* (en fait, au début de 1958, c'est autour de 10 % et non à 20 % qu'on devait évaluer le solde net de l'alignement opéré). L'analyse ne peut que confirmer le contraste entre la prise de conscience qu'on avait proposée et le genre de remèdes appliqué.

Mais, en définitive, comment présenter un diagnostic mesuré de la portée des *strictes* mesures auxquelles soumettre l'économie nationale lorsque les chiffres indiquent le caractère *inflationniste* d'une expansion persistante ? Cette expansion même, il est douteux qu'elle puisse, telle quelle, apporter des *surcroîts réguliers de bien-être* — effectivement et sans d'excessives déperditions de force. En tout cas il convient de préciser l'importance réelle du déséquilibre de la balance extérieure — compte tenu de la complexité même de l'établissement d'un diagnostic allant au delà de ce que suggère la menace d'un épuisement immédiat

des réserves de change mais qui sache faire le départ entre le *conjoncturel* (et ses palliatifs) et le *structurel* (avec ses exigences de redressement en profondeur). Cette *importance peut et doit être quantitativement et qualitativement appréciée.*

Chacun sait qu'on ne peut se satisfaire de la constatation *globale* du fait que le déficit ne dépasserait pas 3 % du produit national français, puisque très précisément, tout ce qui est de caractère global (et *non sélectif*) comporte la menace de processus cumulatifs ou, plus simplement, de disparités liées aux structures mêmes de notre économie. Mais le raisonnement selon lequel il faudrait une réduction de 1.000 milliards de la consommation des ménages (évaluée à un peu plus de 15.000 milliards) pour économiser 110 milliards de devises n'a lui-même été proposé que pour faire écarter l'hypothèse d'une « politique indifférenciée de déflation » (1). Il faudrait écarter, en tout cas, la confusion entre les sacrifices qu'entraînerait l'aggravation du déséquilibre et les résultats d'un heureux freinage de celui-ci.

Déjà dans le *Rapport présenté au nom du Conseil économique* par M. Byé (2), une mise au point avait été présentée en vue de dégager des *règles de politique sélective* tendant à répartir *les sacrifices et les efforts en tout cas nécessaires* pour compenser des charges simultanées dont l'urgence relative n'avait pas, pour autant, a être appréciée (du moins, à cette occasion). Nous ne pouvons même pas revenir ici sur un problème de cet ordre, si ce n'est pour éclairer l'évolution récente dont nous avons à rendre compte (3).

a) On sait que la situation de nos finances extérieures s'est brusquement améliorée — non par suite d'un redressement décisif qui, compte tenu des variations saisonnières ou des situations transitoires dans l'ajustement des prix relatifs, ne pouvait apparaître proche, à aucun moment — mais grâce à des crédits qui, comme il arrive souvent, devaient servir de *Deus ex machina.* On a pu prétendre qu'en fait le Gouvernement avait bien depuis plusieurs mois l'assurance de cette aide mais qu'il avait voulu mettre à profit la prise de conscience d'une situation

(1) Cf. le rapport prévisionnel présenté à la *Commission des comptes de la nation* le 6 mai.

(2) Ce rapport sur le *problème des échanges extérieurs* de M. Byé a été publié au *Journal Officiel* du 17 décembre 1957.

(3) Sur cette évolution, cf. la première partie du rapport de M. Byé, ainsi que les rapports de MM. Dumontier, Malterre et A. Philip auxquels référence est faite (*op. cit.*).

difficile pour agir dans le sens d'une amélioration durable de la balance des paiements. En fait, la *réforme* effectuée comportait, en même temps qu'un aspect monétaire équivalant à une dévaluation, la conversion de l'aide à l'exportation en une formule moins critiquable par nos partenaires commerciaux du point de vue des *règles du jeu.* Puisque « le remboursement des charges sociales et fiscales » n'a jamais pu prétendre être conforme aux « *règles de politique sélective* » qui viennent d'être évoquées, mieux valait sans doute un retour à une politique *indifférenciée.* Mais ainsi, le problème restait posé dans des termes où les effets attendus à court terme de l'alignement ne permettaient pas de présager du redressement à long terme sans une dangereuse exagération de l'effort à entreprendre.

Or, l'aide extérieure promise à la France était venue diminuer la tension de l'opinion, quelque temps en état d'alerte. Cette aide, promise au mois de janvier atteindrait un total de plus de 655 millions de dollars (équivalant à environ 275 milliards de francs au taux actuel de 420 francs pour un dollar).

Elle a été obtenue simultanément de l'Union Européenne de Paiements (U. E. P.) et de certains de ses participants, du Fonds Monétaire International (F. M. I.) et du gouvernement des Etats-Unis :

1° à l'U. E. P., la France obtient une « rallonge » de 400 millions de dollars à son « quota » c'est-à-dire qu'elle peut a nouveau recevoir un crédit pour le quart des déficits s'inscrivant à l'intérieur de cette rallonge ; il ne faut pas perdre de vue que le jour où elle aura reçu 100 millions de dollars de crédits supplémentaires c'est qu'elle en aura versé 300 millions, en or ou en dollars, pour le règlement de ses dettes nouvelles ; d'autre part elle reçoit de l'Allemagne, de la Suisse, de l'Italie, de la Belgique et de l'Autriche des prêts d'un montant de 150 millions de dollars qu'elle pourra utiliser pour ses règlements mensuels et qui seront remboursables à partir de 1960.

2° Le Fonds Monétaire a ouvert à la France une ligne de crédit de 131,25 millions de dollars (équivalent de 55 milliards de francs) : compte tenu de la souscription initiale de la France et des tirages déjà effectués l'an dernier, les avoirs en francs du Fonds semblent avoir été portés à 150 % du *quota* de notre pays. Or, celui-ci s'élève à 525 millions de dollars et le Fonds considère le pourcentage de 200 % comme une limite

extrême à ses crédits (ceux-ci devant être alors assortis de conditions très sévères pour le débiteur).

3° Le gouvernement des Etats-Unis a consenti à la France un certain nombre de facilités de paiement, en différant les échéances d'emprunts contractés auprès de ce gouvernement aussi bien que de l'Export-Import Bank et en permettant le paiement en francs et non en dollars des livraisons de coton et de matériel militaire, sans risquer pour cela, dit-on, de voir diminuer d'autant les dépenses en dollars des troupes américaines stationnées en France. L'ensemble de ces facilités s'élèverait à 274 millions de dollars (115 milliards de francs). La France aurait pris en échange de cette aide extérieure un certain nombre d'engagements qui semblent inévitables lorsque les pays se sentent dans l'obligation de la solliciter dans de telles conditions.

Dans le domaine financier notre pays se serait engagé à ne pas dépasser 5.300 milliards de francs de dépenses budgétaires et 600 milliards d'impasse, à « stériliser » au Fonds de stabilisation la contre-partie en francs des dollars prêtés par l'U. E. P., à limiter les crédits à moyen terme pour la construction et l'équipement. Sur le plan des échanges extérieurs, la France reviendrait à la libération des échanges cette année, au taux officiel de 60 % en juin et au taux de 75 % en décembre.

b) Sans pouvoir insister ici sur les aspects proprement *monétaires* de l'« opération 20 % », nous devons en retenir certains points nécessaires à l'interprétation des statistiques du commerce extérieur au cours du second semestre de 1957 et à celle des pronostics effectués dans les premiers mois de 1958. On sait qu'il n'y a pas eu de variation uniforme de 20 % pour l'ensemble des produits puisque les mesures prises se substituaient à un régime de taxes à l'importation et d'aides à l'exportation qui avaient déjà un effet analogue mais avec des taux variables suivant les marchandises. C'était bien cependant une dévaluation : depuis le 26 octobre 1957 la mesure n'a plus comporté aucune exception. C'était sans doute l'équivalent du retour à un taux de change unique après un régime de taux différentiels, l'égalisation s'effectuant à des taux variant entre 5 et 20 % (les matières premières étant frappées du taux de dévaluation le plus élevé).

Les premières constatations faites à la fin de 1957, ne pouvaient guère apporter de renseignements probants dans la mesure

où la dévaluation s'était appliquée à des contrats déjà conclus avant qu'elle ne soit décidée : si l'exportateur français avait facturé ses marchandises en francs il ne recevait rien de plus ; s'il les avait facturées en devises étrangères il recevait en francs un supplément de 20 % qu'il n'avait pas escompté (1). Mais à quel prix et pour quel volume les élasticités d'offre et de demande auront-elles joué en ce qui concerne les nouvelles commandes ?

Pour suivre cette évolution les statistiques du commerce extérieur doivent être correctement interprétées ; or, il faut remarquer que les valeurs qu'elles enregistrent à l'importation ne comprenaient pas avant la dévaluation le montant des taxes de compensation, alors qu'aujourd'hui les devises y sont comptées au nouveau taux de change : l'effet paraît donc différent dans les statistiques de ce qu'il est en réalité. Les importations françaises sont probablement composées en grande majorité de produits dont la demande est inélastique c'est-à-dire dont le prix se trouve majoré de 20 % dans la statistique commerciale sans que ce prix ait vraisemblablement d'influence sur le volume demandé : ou bien il s'agit de produits de base indispensables et dont le coût n'est qu'une faible part du prix du produit fini ; ou bien, plus rarement, il s'agit d'un produit fini de caractère non essentiel, mais dans ce cas il faisait l'objet d'une taxe de compensation de 15 % et son prix n'a dû subir du fait de la dévaluation qu'une hausse d'un peu plus de 4 %. Si l'on remarque qu'en compensation de cette majoration de valeurs moyennes dans la statistique commerciale les prix des produits de base ont baissé sur les marchés mondiaux, que les frêts ont également baissé par rapport au début de 1957, qu'il a été mis fin semble-t-il aux imporations spéculatives d'avant la dévaluation et que tous les achats à l'étranger sont maintenant sous contingent, le

(1) Des mesures avaient été prises pour éviter qu'un exportateur ne cumule les avantages des aides antérieures et du nouveau taux, ou qu'un importateur ne cumule les désavantages des taxes à l'importation et du nouveau taux (ce que rendait possible le décalage entre les mouvements de marchandises et leur règlement financier). Ceci n'enlève rien au caractère purement automatique des effets de l' « opération 20 % » pour les contrats conclus antérieurement, la modification apportée aux dépenses (ou aux recettes) de l'importateur (ou de l'exportateur) échappant à sa volonté. On a estimé qu'en septembre 1957, 38,5 % de la valeur exportée avaient été libellés en francs et 61,5 % libellés en devises étrangères, pour des contrats qui dans l'ensemble ne pouvaient être qu'antérieurs à l' « opération 20 % ». Il faudrait tenir compte aussi du régime en vigueur entre le 10 août et le 26 octobre : ce régime exemptait, des 20 % de prélèvement ou de versement, environ 45 % des importations et 40 % des exportations.

plan gouvernemental de 910 milliards de francs C. A. F. d'importations en provenance de l'étranger pour le premier semestre 1958 (fort proche du chiffre du premier semestre 1957) devrait être assez aisément réalisé.

A l'exportation, un même prix en francs représente, une fois exprimé en monnaies étrangères, un prix réduit de 16,2/3 % depuis la dévaluation (1). Cependant, l'aide à l'exportation, sous forme de remboursement des charges sociales et fiscales, dont le montant variait, selon les marchandises et même selon les entreprises, de 0 à peut-être plus de 20 % dans certains cas, a été supprimée et des motifs d'enchérissement sont intervenus : hausse du coût des matières premières consécutive elle-même hausse du coût des matières premières consécutives elle-même à la dévaluation (déduction faite de la baisse des cours mondiaux) et surtout hausse des salaires. Dans ces conditions les prix des produits manufacturés vendus à l'exportation, lesquels produits étaient le plus « aidés », pourraient fort bien avoir augmenté de près de 20 % en francs et n'avoir donc pas subi de réduction de prix pour l'acheteur étranger. Ce n'est pas à dire que l'aide à l'exportation ait disparu ; il est même probable qu'elle est devenue beaucoup plus efficace depuis qu'elle s'est muée en une sollicitude toute particulière à l'égard des seuls titulaires de la « carte de l'exportateur », c'est-à-dire de gens ayant au moins pris l'engagement de faire un effort incontestable pour exporter vers l'étranger, au lieu qu'auparavant l'aide était « saupoudrée » sur une quantité d'exportateurs occasionnels chez qui elle n'avait pas l'effet de faire naître cet « esprit exportateur » dont on a pourtant beaucoup parlé. On manque de place pour relater dans le détail les avantages fiscaux (exonération de la majoration de la taxe sur la valeur ajoutée, amortissement accéléré, délais de recouvrement des impôts) et les facilités de crédit accordés aux titulaires de cette carte, sans compter probablement des faveurs presque occultes. La structure de l'aide se trouve en revanche modifiée dans un sens difficile à déterminer.

La suppression du remboursement des charges sociales et fiscales combinée à des effets immédiats de dévaluation a cer-

(1) La valeur en dollars d'un franc était avant la dévaluation de 1/350 ; elle est depuis la dévaluation de 1/420. Le rapport de la valeur du franc à sa valeur antérieure, en dollars, est donc de 1/420 : 1/350 = 350/420, soit une baisse de 16,2/3 %.

tainement créé des conditions relativement plus favorables pour des produits qui ne bénéficiaient pas de l'aide antérieure et dont le prix de revient ne comporte qu'une faible part de dépense d'importation (ainsi, les produits sidérurgiques par rapport aux produits textiles).

A côté des phénomènes d'*élasticité-prix*, ceux d'*élasticité-revenu* semblent devoir jouer un rôle particulièrement important à un moment où la récession américaine, beaucoup plus par ses effets indirects que par ses répercussions immédiates, et à lointaine échéance sinon dans l'immédiat, provoque d'assez sérieuses inquiétudes. La baisse des prix des matières premières sur les marchés mondiaux réduit, en tout cas, le pouvoir d'achat des pays qui en sont les principaux exportateurs. Une diminution, même faible, des importations américaines risquerait d'entraîner une contraction plus importante du commerce mondial.

Mais, pour la France, le danger immédiat tient surtout à notre position à l'égard de nos partenaires d'Europe occidentale : ceux de l'O. E. C. E. et ceux du Marché Commun. A l'égard de l'ensemble des pays participants à l'O. E. C. E., il convient de rappeler les échéances de libération des échanges du 18 juin et du 18 décembre (le pourcentage de produits libérés devant atteindre d'abord, 60 %, puis 75 %). Dans nos relations avec les pays du *Marché commun,* nos droits de douane à l'importation devraient être réduits de 10 % le 1er janvier 1959 tandis que les contingents bilatéraux seraient, à la même date, transformés en contingents globaux et réduits de 20 % de leur valeur totale.

Nous ne pouvons insister ici sur le contraste, souvent évoqué, entre des engagements qui tendent non seulement vers une révision des structures de production et d'échange sur la longue durée, mais encore vers une moindre flexibilité des politiques conjoncturelles, tout au moins dans la phase de transition. On a souvent évoqué les mesures de sauvegarde obtenues lors de la rédaction du Traité de Rome concernant la Communauté Economique Européenne. Il a même semblé possible de souligner que de telles dispositions n'avaient pas un caractère arbitraire tant qu'une meilleure coopération économique entre nations, déficitaires et excédentaires, ne serait pas venue elle-même conférer plus d'efficacité et de flexibilité aux autres mesures de politique économique destinées à neutraliser des déséquilibres tempo-

raires de balance des paiements (1). Il n'en reste pas moins que la persistance du recours aux clauses échappatoires, depuis de nombreuses années, de la part de notre pays le met en position particulièrement défavorable au moment où s'engage une expérience de développement systématique des échanges à l'intérieur d'un espace plus ou moins durablement restreint. Les réactions mêmes qu'a provoquées le projet de *Zone de libre-échange* ont témoigné suffisamment, d'un point de vue quelque peu différent, celui de l'affaiblissement de notre *pouvoir de négociation* (*bargaining power*), du caractère défavorable de notre position (2). Faudrait-il donc tout subordonner à un alignement purement formel ?

Cependant, puisqu'il s'agit, en définitive, d'opérer une révision des structures économiques à l'occasion d'une redistribution internationale du travail, le plus grand danger n'est certainement pas dans l'adoption des *règles de politique sélective* (telles que les présentait notamment M. Byé dans son rapport au nom du Conseil Economique) (3) : en dépit du contraste formel avec l'esprit sinon la lettre des engagements rappelés ci-dessus, l'essentiel reste que cette politique tend bien vers la réadaptation structurelle en profondeur jugée nécessaire du fait même de ces engagements à échéances successives. En même temps, ce qu'on peut raisonnablement anticiper du jeu d'une politique de contraction *globale* de la demande intérieure, en liaison avec les difficultés actuelles de balance des paiements, ne permet guère, dans le cadre des hypothèses formulées, d'y voir une branche d'alternative à envisager aujourd'hui.

Jean WEILLER et André NEEL.

(1) Voir dans ce sens, J. WEILLER, Difficultés monétaires et Relations économiques internationales (*Bulletin de la Banque nationale de Belgique*, avril 1958) ainsi que des contributions à la *Revue Economique* de mars et mai 1958.

(2) Il faudrait pouvoir revenir sur le point suivant : bien qu'on ait eu tendance, très souvent, à exagérer beaucoup l'importance même du décalage à combler, les conditions à toute action efficace ont, au contraire, été moins bien mises en relief. On pourrait reprendre ici l'image souvent empruntée aux philosophes stoïciens, mais en la transposant sur un tout autre plan : « celui qui se trouve à cent stades de Canope et celui qui est à un stade de la ville ne sont ni l'un ni l'autre dans Canope » (Diogène-Laërce, cité par J. Brun, dans *Les Stoïciens*, textes, P. U. F., p. 110).

(3) M. Byé, *op. cit.*, 3e partie : La Politique du Commerce extérieur en liaison avec la Politique économique.

ÉVOLUTION DES TRANSPORTS

SOMMAIRE : *Les transports ferroviaires, trafic voyageurs, trafic marchandises, infrastructure, matériel roulant. Les transports par voies navigables : trafic intérieur, importations, exportations et transit ; trafic charbonnier fluvial ; trafic fluvial d'hydrocarbures ; trafics régionaux fluviaux de la Seine, du Nord, du Rhône. Les transports maritimes de voyageurs, de marchandises. Articulation des trafics ferroviaires, fluviaux et maritimes, exemple de Strasbourg. Les transports aériens.*

Au cours de l'année 1957 les transports ont évolué dans une conjoncture économique dont il convient de tracer le cadre.

Nos importations ont, en valeur, largement dépassé nos exportations, au point qu'elles ont engendré un déficit extérieur de 450 milliards de francs environ. L'amenuisement de nos réserves de devises provoqua en août une dévaluation, inavouée, de 20 %, dont les effets attendus furent contrecarrés par des manœuvres spéculatives provoquées par des tensions politiques internes.

L'expansion s'est néanmoins poursuivie puisque la production intérieure globale aurait été en 1957 égale à 1,065 fois celle de 1956. Si la production sidérurgique a eu une progression particulière (× 1,07) sensiblement égale à celle de l'ensemble, la production industrielle a marqué une progression nettement supérieure (× 1.09), due principalement à une demande de biens d'équipement relevant des industries mécaniques et électriques.

Avec 14.100.000 tonnes, marquant une progression (× 1,052), la production d'acier brut a atteint un tonnage record.

D'autre part, la découverte et la mise en exploitation des gisements gazeux et pétroliers du Sahara ont marqué plus encore que ceux de Lacq, la naissance et l'essor d'une nouvelle industrie nationale, celle du matériel d'équipement pour l'industrie du pétrole. C'est ainsi que les aciéries françaises ont eu en 1957 un programme de 180.000 tonnes de tubes pour les pipes du Sahara,

Il a été construit 260.000 logements, soit 1,10 fois le nombre de ceux construits en 1956.

Ces résultats ont été obtenus malgré une pénurie sensible de main-d'œuvre, laquelle a provoqué l'embauche de 60.000 ouvriers et de 40.000 Nord-Africains.

Dans l'économie agricole les faits les plus remarquables de l'année 1957 ont été les suivants :

une récolte de 110 millions de quintaux de blé (avec un rendement moyen de 23 quintaux à l'hectare), double de celle de 1956 ;

une production de vin (32 millions d'hectolitres), moitié seulement de celle, pourtant médiocre, de 1956 ;

une production de viande de boucherie (2.500.000 tonnes) inchangée tandis que celle du lait (200 millions d'hectolitres) devenait égale à 1,16 fois celle de 1956.

Les importations nécessaires pour obtenir ces résultats ont provoqué une dépense égale à 1,11 fois celle de 1956, les postes les plus aggravés ayant été ceux de l'énergie et des biens d'équipement, tous deux multipliés par 1,30. En particulier le tonnage de charbon importé s'est élevé à 20.800.000 tonnes, soit 1,13 fois les 18.400.000 tonnes de 1956 ; nos principaux fournisseurs de charbon ont été l'Allemagne (7.400.000 t.) les U. S. A. (6.900.000 t.) et la Belgique (2.400.000 t.). Notre consommation apparente de charbon (produit + reprise aux stocks + importé — exporté) a ainsi atteint 82 millions de tonnes.

Tels sont les grands traits de la conjoncture économique dans laquelle ont évolué les transports en 1957.

LES TRANSPORTS FERROVIAIRES EN 1957

En 1957 la S.N.C.F. a produit 86,5 milliards d'unités de trafic, marquant ainsi une progression de 6,66 % par rapport aux 81,1 milliards de 1956. Parallèlement les recettes se sont élevées à 476 milliards de francs, en progression de 6,726 % sur celles, 446 miliards de 1956.

Ces progressions sont corrélatives de celles constatées dans le trafic voyageurs et dans le trafic marchandises ; le premier avec 32,6 milliards de voyageurs-kilomètres est en augmentation de 7,14 % (30,8 en 1956), et le second, avec 53,6 milliards de tonnes-kilomètres commerciales, est en augmentation de 6,57 % (50,2 en 1956).

Les recettes dues au trafic voyageurs, soit 140 milliards de

francs, présentent une progression (8,46 % des 130 milliards de 1956) supérieure à celle (6,01 %), due au trafic marchandises qui passent de 316 milliards de francs à 334 milliards.

L'augmentation des recettes voyageurs est la conséquence du seul accroissement de leur nombre passé de 526 millions à 554 leur parcours moyen (59,1 km) et la recette moyenne par voyageur-kilomètre (4,29) ayant peu varié par rapport à 1956 (58,5 km et 4,22).

La même explication vaut pour l'accroissement des recettes marchandises dont le tonnage s'est élevé à 217 millions au lieu de 204 avec un parcours moyen un peu augmenté (247 km contre 246 en 1956) et une recette moyenne par tonne-kilomètre en légère baisse (6,23 contre 6,29) ; si on se reporte aux mêmes éléments de l'année 1953 (248 km et 6,71 fr.) on constate une tendance aux rétrécissements en distance et en valeur du trafic marchandises (explicable par un afflux de matières pondéreuses de moindre rapport).

Des 26 millions de voyageurs dénombrés en plus en 1957, 9 ont été introduits par le trafic de banlieue (295 millions au lieu de 286), lequel a produit 4,2 milliards de voyageurs-kilomètres contre 4,07 en 1956.

Les 17 autres millions de voyageurs en plus de ceux de 1956 furent donc des voyageurs à grande distance ayant contribué pour 2.070 millions à l'augmentation globale de 2.200 millions de voyageurs-kilomètres.

Le retour très net du voyageur au chemin de fer pour les grands parcours, déjà annoncé par les résultats de 1955 et 1956 se trouve ainsi confirmé. Cependant à l'occasion des fêtes de Noël (18-24 décembre) on a constaté une pointe moins accentuée qu'en 1956, puisqu'on n'a enregistré que 701.410 voyageurs = 0,934 des 751.070 de 1956 et 251.027 locations = 0,817 des 307.267 de 1956. Cette régression temporaire de 6,6 % ne paraît pas pouvoir être expliquée par les restrictions aux allocations de devises étrangères, puisque le Réseau de l'Est, le plus sensible à cette cause, n'a vu son trafic de Noël ne diminuer que de 5,2 %, tandis que le réseau de l'Ouest a vu le sien diminuer de 15,3 %. Il semble que si la pointe de Noël 1956 fut plus acérée que celle de 1957, ceci fut dû aux restrictions d'essence imposées aux automobilistes à la fin de l'année 1956.

La progression annuelle du trafic marchandises déjà constatée

depuis 1955 s'est à nouveau affirmée en 1957 avec 217 millions de tonnes contre 204 et avec 53,6 milliards de tonnes-kilomètres contre 50,2.

L'amélioration du trafic marchandises est caractérisée par une progression de 6,37 % en tonnage et de 6,57 % en tonnes-kilomètres.

La progression 6,37 % du tonnage global marchandises a été dépassée en maints postes importants de ce trafic.

En tête, on distingue les amendements et engrais : $\left(\frac{12,0}{10,8} = 1,111\right)$ suivis par les bois de construction et combustibles végétaux $\left(\frac{4,9}{4,47} = 1,096\right)$ puis viennent les matériaux de construction $\left(\frac{14,0}{13,0} = 1,077\right)$ et les minerais $\left(\frac{36,8}{34,5} = 1,067\right)$. Les combustibles minéraux accusent une progression $\left(\frac{54,6}{53,2} = 1,026\right)$ bien inférieure à celle moyenne.

Il est à noter que les 54,6 millions de tonnes de combustibles minéraux et les 36,8 millions de tonnes de minerais ont constitué en 1957 les 42,1 % du tonnage global transporté, alors qu'en 1956 ils en furent les 42,8 %.

Le poste « groupage » détail et colis, accentue aussi une progression $\left(\frac{6,89}{6,37} = 1,082\right)$ qui est toutefois inférieure à celle, 13,1/100, de 1956.

Le trafic des eaux minérales a progressé avec 1.550.000 tonnes, soit 1,41 fois les 1.130.000 tonnes de 1956 ; tandis que celui des vins ne marquait qu'une faible progression : $\frac{1.980.000}{1.870.000}$ tonnes = 1,025.

Le trafic ferroviaire international, à l'exclusion de celui en transit, a légèrement fléchi, tant en ce qui concerne l'import que l'export, ainsi que le montre le rapport de ces deux quantités (import + export) en millions de tonnes pour les années 1957 et 1956 $\frac{17.600.740 + 25.811.700}{19.150 + 28.330}$.

Les neuf dixièmes de ces échanges ferroviaires internationaux se réalisent entre la mer du Nord (Feignies) et Bâle, avec le maximum d'intensité aux frontières sarroise et luxembourgeoise.

En raison de l'importance des hydrocarbures dans l'économie, il convient de mettre en évidence leur tonnage transporté, soit 5.600.000 tonnes, le dixième de celui des combustibles minéraux. Ce trafic mobilise un parc spécialisé de 11.290 wagons-citernes, offrant une capacité de 325.725 m. c.

Au trafic accru de 1957 ont correspondu les consommations d'énergie suivantes : la consommation de charbon a diminué de 5,0 % (4,36 millions de tonnes au lieu de 4,59) ; le fuel-oil a aussi diminué de 4,93 % (925.000 m. c. au lieu de 973.000 m. c.), tandis que l'énergie électrique consommée devenait 2,09 milliards de K. w. h. égale à 1,11 fois les 1,88 milliards de 1956. Ce développement de la traction électrique est la conséquence de l'extension du réseau électrifié et d'une utilisation plus intense de celui-ci en y concentrant les principaux courants de trafic.

Le parcours journalier moyen d'une locomotive à vapeur est passé de 109 kilomètres à 111 kilomètres en 1957, tandis que celui de la locomotive électrique est passé de 283 à 299 kilomètres.

Le réseau des lignes ouvertes au trafic voyageurs a été encore légèrement réduit, avec 29.870 kilomètres contre 30.130 en 1956 ; celui des lignes ouvertes au trafic marchandises a aussi été diminué avec 39.600 kilomètres contre 39.770 par suite du déclassement des lignes Montauban-Lexas et Foix St-Girons.

Chaque kilomètre de ligne voyageurs a ainsi attiré 18.550 voyageurs en 1957 au lieu de 17.460 en 1956 (16.820 en 1955), et à chaque kilomètre de ligne marchandises a correspondu le chargement de 5.480 tonnes au lieu de 5.130 en 1956, 4.800 en 1955.

Si l'on se réfère aux voyageurs-kilomètres et aux tonnes-kilomètres, on constate que sur chaque kilomètre de ligne il est passé dans l'année 1.105.000 voyageurs et 1.350.000 tonnes.

Ces résultats traduisent mieux que tous autres la valeur du capital irremplaçable que constitue l'armature ferroviaire de notre pays.

Au cours de l'année 1957, l'infrastructure ferroviaire a bénéficié des aménagements suivants :

La longueur du réseau électrifié s'est allongée de 230 kilomètres, surtout au bénéfice de la région du Nord-Est (lignes Strasbourg-Bâle et Valenciennes-Lens) dont 200 kilomètres ont été équipés en courant monophasé, sous 25.000 volts, tandis que les autres (entre Lyon et Givors par Badan) ont été équipés en courant monophasé sous 15.000 volts.

De ce fait, le réseau électrifié totalisait fin 1957 5.750 kilomètres, dont 4.511 équipés en courant continu et 1.239 en courant monophasé. Ce réseau, dont la longueur est la septième du réseau général, supporte 50 % du trafic global.

Le programme de renforcement des voies par soudures de barres longues de 800 mètres a étendu à 3.925 kilomètres, au lieu de 3.145 fin 1956, ce nouveau mode d'attache. 1.500 kilomètres de ces rails soudés sont posés sur des traverses en béton armé.

Le pont sur la Liane à Boulogne-s.-Mer, ouvrage de 244 mètres de long en béton armé a été terminé.

Les travaux de l'ouvrage construit pour la déviation de la R. N. n° 7 à proximité de la gare de Montargis sont en voie d'achèvement.

Les travaux nécessités par la suppression des passages à niveau de Nantes-Rive gauche, comprenant notamment la construction d'un viaduc sous rail de 410 mètres de longueur et de 3 passages inférieurs, ont débuté en 1957 ainsi que les chantiers de 3 passages supérieurs à Orly dans le cadre des travaux d'extension de l'aéroport ; l'étude de la liaison directe par fer entre cet aéroport et la gare d'Orsay est très avancée.

Les bâtiments à voyageurs des gares de Calais-Maritime, Creil, Modane, Mâcon, Châteauroux ont été reconstruits et mis en service ; ceux d'Amiens, Laon et Douai sont presque terminés, et celui de la gare d'Arras a été commencé.

La mise en œuvre du matériel roulant en 1957 a progressé dans le même sens que celui des deux trafics : on compte en effet un total de kilomètres parcourus par les trains à voyageurs égal à 205 millions (au lieu de 203 en 1956) et de 194 millions pour les trains à marchandises (au lieu de 187 en 1956).

L'emploi des locomotives à vapeur a encore subi une régression de 6,0 % avec 5.430 en service au lieu de 5.760 en 1956.

Cette régression ne concerne que les machines chauffées au charbon. L'effectif des machines chauffées au fuel-oil qui avait été réduit d'une centaine environ fin 1956 par suite de la fermeture du canal de Suez est remonté à 600 unités fin 1957 en augmentation de 5,3 % sur les 570 de fin 1955.

Tous les autres engins de traction ont eu au contraire un effectif accru :

les locomotives électriques avec 1.260 unités = 1,067 × 1.181 de 1956 ;

les locomotives Diesel avec 388 unités = 1,33 × 292 de 1956 ;

les automotrices électriques avec 455 unités = 1,009 × 451 de 1956 ;

les autorails avec 980 unités contre 979 en 1956 n'ont pas varié.

Le parc de voitures à voyageurs mises en service, y compris les automotrices électriques et les autorails, a été de 16.480 supérieur à celui (16.410) de 1956 ; dans ce parc, le nombre de voitures entièrement métalliques a été élevé à 7.120 contre 6.940 en 1956.

Le parc des wagons à marchandises, avec 374.000 unités (dont 49.000 appartenant à des particuliers), a été inférieur à celui de 1956 (376.000 unités, dont 47.800 à des particuliers).

Cette diminution du parc des wagons corrélative à l'augmentation du trafic marchandises ne peut s'expliquer que par un meilleur rendement du matériel employé. Le nombre moyen de voyageurs par train s'est relevé de 200 à 212. Dans le transport des marchandises chaque wagon a produit en moyenne 148,6 millions de tonnes-kilomètres utiles, au lieu de 136,2 en 1956 et la charge totale remorquée pour le transport d'une tonne utile est diminuée : 2,73 (2,77 en 1955 et 1956).

Le parcours moyen de la tonne transportée, qui était en décroissance continue depuis les 254 kilomètres constatés en 1952, accuse une légère progression, passant de 246 à 247 kilomètres.

Le tonnage manipulé dans les gares-centres, 855.000 tonnes en 1957 contre 711.000 en 1956, marque une progression nettement supérieure à l'augmentation du nombre de ces gares, ce qui est l'indice du succès de cette institution.

Le nombre des remorques porte-wagons est de 27 unités, et leur utilisation a diminué de 26 % avec 195.200 tonnes chargées au lieu de 264.000 en 1956.

Le succès de la solution par remorques rail-route s'affirme de nouveau avec un tonnage transporté de 890.000 tonnes = 1,29 fois les 688.000 de 1956. De ce tonnage un peu moins du quart (22/100) est constitué par des vins, avec 200.000 tonnes, cette proportion étant sensiblement celle des remorques-citernes dans le parc spécial.

La durée moyenne de rotation des remorques-fourgons s'est abaissée à 2 jours et 18 heures, et à 2 jours et 12 heures pour

les remorques-citernes, avec des parcours moyens respectivement égaux à 500 et à 600 kilomètres n'ayant pas varié par rapport à ceux de 1956.

Le succès de cette coordination rationnelle entre le rail et la route a nécessité un accroissement du parc des remorques rail-route dont le nombre est passé de 1.677 à 1.855, tandis que celui de leurs wagons porteurs s'est élevé de 988 à 1.149 offrant une capacité de chargement pour 2.097 remorques, au lieu de 1.838 en 1956.

L'utilisation des containers dont le nombre est passé de 21.200 à 21.600 ayant servi à 642.000 chargements au lieu de 585.000 (chaque container servant 30 fois en moyenne par an), continue à être un succès puisqu'ils ont servi en 1957 à 642.000 chargements d'un poids moyen de 2.875 contre 585.000 d'un poids moyen de 2.250 en 1956.

Pour terminer cette revue de l'évolution technique du matériel, nous mentionnerons les deux équipements extrêmes savoir : l'équipement en palettes (il y en aura 150.000 courant 1958 contre 100.000 en 1956) et l'apparition de wagons de 70 tonnes pour le charroi de fonte en fusion, de nouveaux wagons à minerai de 60 tonnes de charge utile pour une tare de 20 tonnes ou de wagons à houille de 64 tonnes de charge utile pour 16 tonnes de tare et permettant de réduire à 290 mètres au lieu de 380 mètres la longueur de convois charriant 1.500 tonnes utiles au lieu de 1.320.

Signalons enfin l'évolution des méthodes pour attirer le voyageur sur le chemin de fer par le système de location des voitures automobiles à l'arrivée du train en gare ; il y eut ainsi en 1957 75.200 journées de location contre 61.000 (progression de 23 %), en 1956.

Tous ces progrès ont été réalisés avec un effectif moyen de 365.600 agents en diminution de 0,2 % sur celui (366.300) de 1956. Chaque agent a donc produit en moyenne 237.200 unités de trafic (tonnes-kilomètres ou voyageurs-kilomètres), soit une progression de 8,2 % de la production individuelle moyenne. Ce haut rendement a été obtenu malgré un coefficient élevé d'indisponibilités pour blessures et maladies, égal à 40,1/1.000.

La sécurité d'une voie ferroviaire peut être appréciée *grosso modo* par le nombre de personnes tuées au cours de l'année sur cette voie. Ce nombre varie d'une année à l'autre : 456 en 1956,

487 en 1957 (dont 126 voyageurs + 281 tiers + 80 agents), soit une moyenne de 9 personnes tuées par semaine. Dans ce décompte le nombre des personnes tuées aux franchissements de passages à niveau (50 en 1956 ; 61 en 1957) est imputé par moitié à la route et au chemin de fer, tandis qu'est imputé en totalité à celui-ci le nombre des piétons tués aux franchissements des portillons (83 en 1956 et 85 en 1957), bien supérieur à celui des victimes aux passages à niveau. On aura une plus juste idée de cette sécurité en rappelant que celle de la route s'apprécie de la même façon avec une personne tuée chaque heure.

LES TRANSPORTS PAR VOIES NAVIGABLES

En 1956 la voie d'eau (fleuves et canaux) a servi au transport de 66.299.533 tonnes, soit 6,6 % de plus qu'en 1956 (62.182.364 t.), accentuant ainsi le dépassement du tonnage record de la période d'entre-deux guerres (53.297.000 t. en 1930).

Le tonnage kilométrique, avec 9.764 millions de tonnes-kilomètres est aussi en progression de 6,7 % par rapport à celui de 1956 (9.149 millions de t.-km.).

La distance moyenne de transport s'est maintenue égale à ce qu'elle fut en 1956 (soit 147 km. = 0,97 fois les 151 de 1955) tandis que le tonnage moyen des chargements s'élevait à 221 tonnes = 0,936 fois les 236 tonnes de 1956.

L'année 1957 marque donc pour le trafic fluvial la septième d'une croissance ininterrompue, portant ainsi témoignage d'une vitalité remarquable eu égard à la médiocrité technique de l'infrastructure de ce réseau.

Ces résultats ont été obtenus malgré des interruptions assez fréquentes du trafic, plus importantes que celles subies en 1956. Dans l'ensemble on peut estimer à deux semaines les interruptions de navigation dues au gel et aux crues, mais plus sensibles furent celles dues à des travaux de remise en état imposés inopinément sur des artères importantes du réseau : 89 jours d'arrêt sur le canal de l'Est (branche sud, Toul-Vesoul) 78 jours sur le canal du Rhône au Rhin, 60 jours sur la petite Seine (Marcilly-Montereau) 45 jours sur la Saône.

Apprécié à l'échelle du mois, le trafic de 1957 est caractérisé par un tonnage mensuel moyen de 5.525.000 tonnes = 1,060 fois

celui, 5.182.000 tonnes, de 1956 et par une meilleure uniformité avec les deux extrêmes de 6.140.000 tonnes en octobre (au lieu de 6.328.000 t. en octobre 1956) et 4.553.000 tonnes en février (au lieu des 1.924.000 t. de février 1956).

Selon les natures des chargements les tonnages transportés se sont répartis comme suit :

	Tonnes	Pourcentage de répartition	Variation 1957/1956
Matériaux de construction	26.209.378	39,6	1,112
Combustibles minéraux solides	16.350.712	24,65	1,079
Hydrocarbures	7.716.292	11,64	0,958
Produits agricoles	4.638.960	6,99	1,110
Denrées alimentaires	1.673.138	2,52	1,045
Produits industriels autres que ceux de l'Industrie métallurgique	2.353.202	3,54	1,031
Engrais et amendements	1.891.871	2,85	1,011
Matières premières de l'Industrie métallurgique	2.263.743	3,40	0,993
Produits fabriqués de l'Industrie métallurgique	2.807.160	4,22	1,033
Bois	393.099	0,59	0,815
Totaux ou moyennes	66.297.555	100 %	1,066

Les variations, en sens divers, révélées par ce tableau confirment la vocation de la voie fluviale à faire des transports de matières premières destinées à être mises en œuvre soit par l'industrie, soit par le bâtiment, soit par l'agriculture.

La légère régression des transports d'hydrocarbures a été compensée par la progression des produits agricoles et encore plus par celle des matériaux de construction.

Sous réserve du sens très restreint qu'il convient d'accorder aux rubriques exportations et importations (savoir le franchissement fluvial d'une frontière par un chargement sur bateau), nous donnons ci-après l'évolution des quatre postes du trafic fluvial, savoir trafic intérieur, exportations, importations et transit, avec leurs tonnages exprimés en tonnes.

	En 1957			En 1956		
	Toutes voies navigables sauf le Rhin	Rhin	Total	Toutes voies navigables sauf le Rhin	Rhin	Total
rafic intérieur	46.592.850	2.000	46.593.850	43.211.300	600	43.211.900
xportations	3.711.920	2.939.430	6.651.350	3.408.400	3.074.550	6.482.950
mportations	3.791.150	3.476.350	7.267.500	3.289.550	3.477.500	6.767.050
ransit	231.850	5.555.000	5.786.850	231.450	5.489.000	5.720.450
nsemble	54.327.770	11.972.780	66.299.550	50.140.700	12.041.650	62.182.350

La progression du trafic global, mesurée par un accroissement de 6,6 % est la résultante de quatre progressions partielles, toutes de même sens, et pas trop disparates :

7,8 % en trafic intérieur ; 2,6 % en exportations ; 7,4 en importations et 1,2 en transit.

En trafic intérieur toutes les catégories de marchandises ont vu leur tonnage progresser, sauf celui des hydrocarbures (6.121.300 t. = les 0,95 du tonnage de 1956). On constate même entre les hydrocarbures et les produits agricoles (2.334.800 t. = 1,143 le tonnage de 1956) une compensation inverse de celle observée en 1956. Après les produits agricoles, ce sont les matériaux de construction qui avec 24.088.000 tonnes marquent la plus forte progression.

Aux exportations ce sont les produits agricoles qui avec 1.269.000 tonnes, en progression de 74,9 %, ont sauvé la situation puisque tous les autres postes sont en baisse, sauf ceux, de peu de poids, environ 950.000 tonnes chacun, des amendements et des matières premières de l'industrie métallurgique.

Aux importations ce sont les produits fabriqués de l'industrie métallurgique qui accusent la plus forte majoration (+ 1,511) mais avec un tonnage (446.500 t.) dix fois moindre que celui des charbons (4.532.250 t.) qui progressent de 16,8 %. On note aussi une majoration sensible (+ 1,329) mais de peu de poids (308.000 t.) des produits industriels autres que ceux de l'industrie métallurgique.

Au trafic de transit on note la progression de 10,6 % des combustibles minéraux solides (2.132.000 t.).

En raison de leur importance dans l'économie nationale, nous ferons une analyse particulière des transports fluviaux de charbon et d'hydrocarbures, dont les évolutions d'une année à l'autre traduisent aussi l'évolution internationale sur les plans politique et économique.

TRAFIC CHARBONNIER FLUVIAL

Les 16.350.712 tonnes de charbon transportées par voie fluviale représentent 39,6 % du trafic global ; elles se répartissent :

en 8.969.000 tonnes ayant circulé en trafic intérieur contre 8.495.000 tonnes.

en 4.532.250 tonnes ayant été importées, contre 3.880.000 tonnes en 1956 ;

en 716.750 tonnes ayant été exportées, contre 850.000 tonnes en 1956 ;

et en 2.131.900 tonnes ayant transité, contre 1.927.000 tonnes en 1956.

Ce tonnage global a peu varié (1,086 les 15.152.000 t. de 1956) et les courants usuels de ce trafic ont été maintenus avec un débit accru.

C'est ainsi que les ports de Dunkerque et Calais après avoir connu en 1955 une situation exceptionnelle de port exportateur de charbon, sont depuis 1956 redevenus importateurs, avec une accentuation de 38 % en 1957.

De même, les ports du Havre et de Rouen, qui en 1956 n'avaient chargé sur bateaux fluviaux que 1.640.300 tonnes de charbon (comptées en trafic intérieur, bien qu'étant évidemment importées), en ont chargé 1.920.400 tonnes en 1957.

Dans la zone « Dunkerque-Calais », les chargements fluviaux charbonniers sont en activité croissante. En effet ces deux ports ont importé et réexpédié par voie d'eau en 1957 : 464.283 tonnes (dont 449.318 t. pour Dunkerque et 14.965 t. pour Calais), contre 335.637 tonnes en 1956 (dont 315.127 t. pour Dunkerque et 20.510 t. pour Calais).

Les principales zones métropolitaines génératrices de chargements fluviaux de charbon ont présenté à cet égard les activités exprimées dans le tableau ci-dessous, où est indiquée pour chacune une fraction ayant en numérateur le tonnage de 1957 et en dénominateur celui de 1955.

On notera que les importations à la frontière franco-belge comprennent aussi des charbons hollandais et allemands.

Houillères du Nord et du Pas-de-Calais	$\frac{4.427.435}{4.334.821}$	= 1,0214
Centre (Bassin de Blanzy)	$\frac{643.000}{612.000}$	= 1,051
Lorraine et Sarre	$\frac{442.300}{549.900}$	= 0,804
Strasbourg (réexpédition par canal)	$\frac{506.100}{559.800}$	= 0,904
Le Havre-Rouen	$\frac{1.608.622}{1.366.247}$	= 1,17
Frontière franco-belge............................	$\frac{1.666.100}{1.229.300}$	= 1,355
Dunkerque-Calais	$\frac{464.283}{335.637}$	= 1,38

Horsmis les mois de février durant lequel la glace et les intempéries ont entravé le trafic, les chargements fluviaux de charbon ont présenté une constance mensuelle moins satisfaisante qu'en 1955, puisque l'amplitude des variations a atteint 30 % au lieu de 20 % en 1956.

Les mois ayant eu les plus importants chargements furent avril (985.000 t.) et mai (1.016.000 t.), les mois les moins sollicités ayant été novembre et décembre (avec chacun 700.000 t.).

On notera en particulier que les chargements faits au Havre ont pour la première fois nettement dépassés ceux faits à Rouen, avec 836.169 tonnes contre 772.453 tonnes.

Trafic fluvial d'hydrocarbures

Un paragraphe spécial consacré aux transports fluviaux d'hydrocarbures trouve sa justification dans l'importance nationale de la capacité de chargement des 690 bateaux-citernes composant la flotte pétrolière fluviale. Cette capacité de chargement est en effet de 320.762 mètres cubes (ou 255.000 t.), donc peu inférieure à celle des 11.290 wagons pétroliers (325.725 m. c.) et cinq fois plus importante que celle des 6.565 camions-citernes (70.737 m. c.).

Avec 7.716.293 tonnes ne représentant plus que 11,64 % du trafic global (au lieu de 12,94 % en 1950) les hydrocarbures marquent une régression de 4,2 % par rapport aux tonnages chargés en 1956.

En trafic intérieur les hydrocarbures, 6.121.317 tonnes n'ont plus représenté que 13,14 % avec une régression de 0,95. Alors que les tonnages comptés aux importations et aux exportations, 364.004 tonnes et 54.100 tonnes, ont aussi régressé, on est surpris d'enregistrer une légère croissance de près de 2,23 % dans les tonnages d'hydrocarbures en transit fluvial (1.176.871 t.). D'autre part, il est évident que les 6.121.317 tonnes comptées en trafic intérieur fluvial correspondent en fait à des quantités importées. Parallèlement à ces courants d'importations fluviales, s'écoule l'apport d'un pipeline, celui du Havre-Paris, qui a débité à partir du Havre 1.586.535 mètres cubes en 1957 contre 1.741.623 mètres cubes en 1956 les débits inverses, donc reçus au Havre et exportés, ayant été respectivement 100.556 en 1957 contre 165.495 en 1956.

On notera que dans les 1.586.535 mètres cubes pipés, le carburant auto compte pour 735.100 mètres cubes (contre 779.100 en 1956) le fuel pour 323.100 mètres cubes (contre 426.000) le supercarburant pour 288.300 mètres cubes (contre 312.000 m. c.).

Le tableau ci-après indique pour les sept zones génératrices de chargements fluviaux d'hydrocarbures, l'évolution de leurs tonnages.

Tonnages d'hydrocarbures évacués par la voie fluviale

	En 1957	En 1956	En 1955	En 1954
De Dunkerque	254.868	251.020	235.760	213.300
Du Havre......................	941.000	1.413.650	1.338.860	1.498.046
De Rouen	2.040.700	2.128.700	1.961.740	1.732.876
De Nantes	447.000	426.000	340.430	314.000
De Bordeaux...................	510.000	523.000	491.000	401.644
De Sète	142.000	124.000	123.270	106.900
De Marseille-Lavéra	393.688	435.750	386.700	368.000

Il est intéressant de signaler que la durée de rotation d'un bateau pétrolier est de 7 jours, qu'il s'agisse de voyages Le Havre-Paris ou de ceux Marseille (ou Sète)-Lyon mais que sur la Seine la puissance de propulsion est de l'ordre de un quart de cheval à la tonne, tandis qu'elle est de trois quarts de cheval sur le Rhône.

Trafics régionaux fluviaux

Notre réseau fluvial n'étant pas techniquement uniforme sur le plan national à la différence de celui de la S. N. C. F. une corrélation entre le trafic réalisé et la capacité structurelle de la voie ne peut être établie que pour des zones bénéficiant de dessertes fluviales disposant séparément d'une infrastructure caractéristique.

Nous avons retenu à cette intention la Seine, le réseau fluvial du Pas-de-Calais et du Nord et celui du Rhône.

a) ***Trafic fluvial de la Seine***

Nous apprécierons le trafic de la Seine en prenant comme critères les tonnages fluviaux enregistrés à Rouen et en les répartissant entre six postes, savoir, d'une part, les tonnages montants à destination de Rouen, traversant Rouen, et ceux issus de Rouen,

d'autre part, les tonnages avalants à destination de Rouen, traversant Rouen et issus de Rouen.

Nous obtenons ainsi le tableau synoptique suivant :

	A destination de Rouen		Traversant Rouen		Provenant de Rouen		Total	
	1956	1957	1956	1957	1956	1557	1956	195
Montant ..	454.914	423.304	1.218.427	2.027.741	3.573.341	3.618.574	5.946.682	6.069.
Avalant...	662.332	796.875	342.337	251.809	537.982	479.999	1.542.651	1.528.
Total	1.117.246	1.220.179	2.560.764	2.279.550	4.111.323	4.098.573	7.789.333	7.598.

L'activité de cette artère n'a donc progressé que de 1,5 % au cours de l'année 1957, cette progression ayant été surtout le fait du tonnage montant traversant Rouen (+ 50 %). Si dans ce tonnage on note une diminution des hydrocarbures (941.000 t.) au lieu de 1.066.400) celle-ci est largement compensée par l'augmentation des houilles, passées de 537.000 tonnes à 836.170 tonnes. Comme les houilles chargées à Rouen à destination de l'amont, donc transbordées dans ce port de la voie maritime à la voie fluviale, ont vu leur tonnage diminuer (759.000 t. au lieu de 817.000t.) on peut se demander si ce n'est pas là l'indice d'une progression charbonnière du port du Havre.

Du port du Havre ont en effet été évacuées par le canal de Tancarville 865.000 tonnes de houilles, évidemment destinées à l'amont de Rouen, et 1.323.500 tonnes d'hydrocarbures, dont 382.500 durent être à destination des raffineries de Rouen.

On notera qu'en 1957 le trafic fluvial remontant la Seine n'a été chargé à Rouen que pour les 6/10, alors que en 1956 il en représenterait les 7/12, tandis que la moitié du tonnage avalant est toujours déchargée à Rouen.

b) *Trafic fluvial du Nord de la France*

La région du Nord occupe une place de tout premier plan dans l'économie du Pays. Son réseau comporte quelques 600 kilomètres de canaux et rivières canalisées et est fréquenté par un parc qui peut s'évaluer actuellement à environ 2.500 à 2.600 péniches dont 300 à 400 bateaux étrangers (belges pour la quasi-totalité) ; il est donc particulièrement indiqué d'y étudier la contribution du trafic fluvial à son activité au cours des deux années 1956 et 1957.

Le trafic total des marchandises transportées sur les voies navigables du Nord et du Pas-de-Calais (expéditions — arrivages et transit compris) qui s'est élevé à 13.825.000 tonnes contre 13.036.431 tonnes en 1956 et 13.832.352 tonnes en 1955, suffit à mettre en évidence l'importance exceptionnelle de ce réseau.

Mais avant d'être interprété sur le plan national, le tableau que nous présentons de cette évolution nécessite une observation. En effet tout le tonnage fluvial déchargé à Dunkerque, qu'il provienne de la région du Nord-Pas-de-Calais ou du reste de la France doit être considéré comme étant effectivement exporté par voie maritime dans la proportion de 99/100 ; or ce tonnage s'est élevé à 325.854 tonnes (contre 395.235 t. en 1956). Réciproquement le tonnage fluvial chargé à Dunkerque s'est élevé à 1.450.984 tonnes (contre 1.317.138 t. en 1956) ; qu'il soit à destination de la région (et alors pris en compte dans le tonnage échangé) ou à destination hors zone, il a pour origine une importation maritime directe, ou une importation suivie d'une transformation immédiate dans le cas des hydrocarbures (254.868 t. contre 251.021 t. en 1956).

Trafic fluvial de la zone des voies navigables du Nord et du Pas-de-Calais

Courant de trafic	En 1957	En 1956 (1)	Différence en + ou en — par rapport à 1956
Tonnage sorti de la zone	4.040.300 t	3.668.100 t	+372.200 t (10,15 %)
Tonnage entré dans la zone ..	3.731.900 t	3.481.000 t	+250.900 t (7,21 %)
Tonnage échangé dans la zone .	4.554.800 t	4.566.300 t	— 11.500 t (0,25 %)
Tonnage ayant traversé la zone	1.498.000 t	1.321.000 t	+177.000 t (13,40 %)
Trafic total	13.825.000 t.	13.036.400 t	+788.600 t (6,05 %)

(1) A noter que le gel, qui a immobilisé l'ensemble des voies navigables pendant le mois de février 1956, a fait perdre un tonnage important à la voie d'eau.

Considéré dans son ensemble, le résultat en 1957 du trafic fluvial dans le Nord et le Pas-de-Calais apparaît comme plus satisfaisant qu'en 1956 puisque, à l'exception du trafic intérieur qui a marqué une régression infime (0,25 %), les autres postes de tonnages transportés par eau sont en augmentation, le trafic total

accusant une progression de 6,05 %. Cette augmentation de trafic est due bien plus au fait que l'on n'a pas connu de période de gel en 1957, qu'à une capacité de transport accrue de ce réseau. En effet le tonnage transport y est toujours limité par la saturation des différentes voies qui desservent le Nord de la France.

Si la pénurie chronique des bateaux disponibles s'est encore aggravée en 1957, aussi bien dans le Bassin Minier du Nord et du Pas-de-Calais que dans la zone maritime, ceci fut une conséquence de la saturation du réseau, laquelle incite les bateliers, aux époques où ils sont le plus sollicités, à desservir les parcours les moins encombrés, où les rotations, sont plus rapides.

Ces faits combinés ont incité les usagers de la voie d'eau, certains qu'ils étaient de ne pas trouver le matériel suffisant, à réduire leurs offres de voyages et à faire appel à d'autres moyens de transports, le plus souvent plus onéreux ou à détourner leur trafic par Gand et Anvers.

Par voie de conséquence, le déficit apparent à l'affrêtement a augmenté sensiblement dans le Bassin Minier (28,61 % au lieu de 20,40 % en 1956) ainsi que dans la zone côtière (16,23 % au lieu de 13,09 en 1956).

On peut donc affirmer que si le mauvais état et l'insuffisance technique de l'infrastructure fluviale du Nord n'avaient pas provoqué de véritables embouteillages, le débit de ces voies aurait été nettement supérieur. Malheureusement les importants travaux de modernisation dont la nécessité a fini par s'imposer (notamment aux écluses de Dorignies et de Courchelettes sur la dérivation de la Scarpe autour de Douai) ne produiront pas encore leurs effets en 1958.

Une analyse des chargements de charbon remis à la voie d'eau par les Houillères du Nord et du Pas-de-Calais révèle que ce tonnage s'est élevé en 1957 à 4.427.435 tonnes contre 4.334.821 tonnes en 1956 (1), marquant ainsi une légère augmentation apparente de 92.614 tonnes, soit 2,14 % en plus seulement, *mais une chute de* 19,40 % par rapport à l'année 1955 pendant laquelle le tonnage de 5.480.733 tonnes avait été réalisé.

L'amplitude des chargements mensuels de charbon dans la zone Nord a varié entre le minimum 306.349 tonnes en mars et le ma-

(1) A noter que le gel a immobilisé l'ensemble des voies navigables pendant le mois de février 1956, a fait perdre un tonnage important d'expéditions à la voie d'eau soit parce que celle-ci était prise par les glaces, soit parce que les lavoirs des Houillères étaient gelés.

ximum 446.310 tonnes en avril, cette variation étant due non seulement à l'importance des offres de transports présentées par les Houillères du Nord et du Pas-de-Calais, mais aussi et surtout aux possibilités du parc de bateaux disponibles dans le bassin minier qui subit une pénurie chronique de plus en plus accentuée.

Qu'il nous soit enfin permis de rappeler que l'infrastructure actuelle des voies fluviales (mouillage et gabarit) — qui évoque des souvenirs datant d'avant M. de Freyssinet — est le principal obstacle au développement du trafic, lequel est loin d'avoir atteint ses possibilités et qui — si l'aménagement au gabarit international de notre réseau fluvial, dont l'impérieuse nécessité se fait sentir de plus en plus, est réalisé dans un avenir prochain — est appelé à un plein épanouissement dont les répercussions heureuses incalculables se feront sentir, non seulement dans le cadre régional, mais aussi sur le plan national.

c) *Trafic fluvial du Rhône*

Le trafic fluvial sur le Rhône, entre Lyon et Port St-Louis du Rhône, ne s'est élevé qu'à 956.384 tonnes, marquant ainsi une régression de 10 % par rapport aux 1.061.240 tonnes de 1956 (mais étant encore supérieur à celui, 898.000 t. de 1955).

Cette régression est due à une période prolongée des basses eaux dont les effets auraient été moins sensibles si l'aménagement fluvial du Rhône avait été plus avancé.

Ce tonnage global correspond

a) pour 462.080 tonnes aux cargaisons déchargées entre ces deux villes, celles-ci comprises ;

b) pour 149.505 tonnes aux cargaisons chargées entre ces deux villes, celles-ci comprises ;

c) pour 140.278 tonnes aux cargaisons échangées entre deux ports de cette section ;

d) enfin pour 204.501 tonnes aux cargaisons passées en transit.

Du tonnage déchargé, les produits pétroliers représentent $\frac{285.517}{462.080}$, soit $\frac{62}{100}$.

Du tonnage chargé, celui des produits industriels (61.141 t.) représente un peu moins de la moitié.

Du tonnage en trafic intérieur (140.278 t.), les quatre cin-

quièmes ont été des matériaux de construction, l'autre cinquième ayant été des produits industriels.

Enfin des 204.501 tonnes, passées en transit, un peu plus de la moitié (108.171 t.) aura été des produits pétroliers et trois dixièmes des produits fabriqués.

Dans le trafic global, les produits pétroliers avec 399.747 tonnes ont le plus grand pourcentage (42/100), bien que leur tonnage ait subi une diminution sensible (0,85 des 472.349 de 1956).

Le tonnage des matériaux de construction (225.761 demeuré égal à 1.000 t. près, à celui de 1956) représente 23,5/100 du tonnage global tandis que celui des produits industriels, avec 175.538 tonnes, n'en représente que 18,3/100.

On note aussi l'accroissement du tonnage des produits industriels fabriqués, dont les 60.026 tonnes de 1956, sont devenues 67.230 tonnes.

Les deux débouchés maritimes du Rhône, Marseille et Sète, ont contribué à ce trafic avec des tonnages qu'il est intéressant de mettre en évidence.

Le canal de Marseille au Rhône a fait un apport de 557.202 tonnes au trafic fluvial du Rhône, tandis qu'il a reçu de celui-ci un tonnage de 112.460 tonnes ; les mêmes tonnages respectifs de 1956 avaient été 621.489 tonnes et 132.793 tonnes.

Le canal du Rhône à Sète a fait un apport de 22.504 tonnes au trafic fluvial, tandis qu'il en a reçu 34.921 tonnes, les chiffres respectifs de 1956 ayant été 27.419 tonnes et 49.346 tonnes.

L'évolution du trafic fluvial intéressant plus particulièrement la ville de Lyon ressort du tableau ci-après :

Tonnages échangés	En 1957	En 1956	En 1955
Entre Lyon, plus son réseau fluvial amont, et le Rhône à l'aval de Lyon..................	476.849	420.601	343.095
Entre Lyon et son réseau fluvial amont	1.343.273	1.325.590	1.095.600
Total du trafic fluvial à Lyon	1.820.122	1.746.191	1.439.613

Le trafic fluvial de la région lyonnaise a ainsi progressé de 4,5/100, mais ainsi qu'il a été constaté depuis 1954, ce sont désormais les échanges de la première catégorie qui accusent chaque année les plus fortes progressions : 14 % en première catégorie contre moins de 1 % en seconde. Cette progression supérieure des échanges fluviaux entre Lyon, plus son amont, et l'aval

nous paraît être une conséquence de l'industrialisation, chaque année plus accentuée, de la région de Marseille.

Dans ce trafic spécifiquement lyonnais, on note une sensible diminution des produits pétroliers déchargés à Lyon 127.810 t. contre 160.234 en 1956 et aussi de ceux ayant transité à Lyon, à destination de l'amont : 108.171 tonnes contre 125.120 en 1956.

Ces variations peuvent être expliquées par la longue période des basses eaux et aussi comme une conséquence de la fermeture du canal de Suez.

LES TRANSPORTS MARITIMES

a) **Transports maritimes de voyageurs**

En 1958 les débarquements et embarquements de voyageurs maritimes, hormis ceux de la navigation côtière, ont été de 4.981.949 marquant une progression de 3,5 % par rapport à 1956. Cette progression est due aux voyageurs de moyenne navigation, dont le nombre 4.566.854 a été en progression de 12 % par rapport à celui de 1956, tandis que celui des voyageurs de grande navigation régressait de 15,5 % avec 415.095 unités. Cette régression du nombre des voyageurs de grande navigation qui fait suite à une précédente de 5,5 %, contraste avec la progression de 7 % enregistrée sur les passagers maritimes ayant traversé l'Atlantique-Nord (1.036 millions en 1957 contre 962 millions en 1955) entre l'Amérique et un port quelconque de l'Europe. Il y aurait donc une désaffection de ces voyageurs intercontinentaux pour marquer les termes de leurs voyages dans un port français.

Pour 9 de nos ports le nombre des passagers de moyenne navigation a dépassé la centaine de mille. Nous donnons ci-après l'évolution de leurs activités en exprimant celle-ci par le rapport entre les résultats de 1957 et ceux de 1956.

Dunkerque	$\frac{197.612}{196.330} = 1{,}01$
Calais	$\frac{899.128}{794.180} = 1{,}12$
Boulogne	$\frac{742.077}{709.330} = 1{,}025$
Dieppe	$\frac{347.332}{367.870} = 0{,}92$

Port-Vendres	$\frac{157.576}{162.703} = 0,965$
Marseille	$\frac{1.599.022}{1.538.857} = 1,05$
Nice	$\frac{122.510}{104.915} = 1,19$
Bastia	$\frac{141.172}{119.187} = 1,19$
Ajaccio	$\frac{136.092}{121.483} = 1,13$

Ainsi 95 % du trafic voyageurs de moyenne navigation passe par ces neuf ports, dont l'un deux, Marseille, détient 35 % de ce même trafic.

Des 1.599.022 voyageurs maritimes, passés par Marseille, deux dixièmes (164.100 embarqués et 152.300 débarqués) ont été échangés avec l'Afrique du Nord (133.900 embarqués et 201.500 débarqués en 1956).

On notera les progressions des trafics voyageurs de Nice, Bastia et Ajaccio qui sont la conséquence du développement du tourisme dans l'Ile de Beauté, ainsi qu'en témoigne l'activité du petit port de Calvi, qui de 1956 à 1957 a vu le nombre de ses voyageurs augmenter de 50 % (27.065 contre 18.563).

Les 415.095 passagers de grande navigation ont été concentrés dans nos quatre ports traditionnels, où ce trafic a évolué comme il est indiqué ci-après :

Marseille	$\frac{149.550}{217.025} = 0,659$
Le Havre	$\frac{162.742}{157.480} = 0,965$
Cherbourg	$\frac{46.977}{48.020} = 0,999$
Bordeaux	$\frac{38.626}{50.945} = 0,76$

L'effondrement du trafic voyageurs au long cours dans le port de Marseille s'explique par l'évolution de la situation politique au Moyen-Orient, par la concurrence de l'aviation et par la disparition de l'Indochine devenue un Nord-Vietnam et un Sud-Vietnam (avec celui-ci nous avons échangé 1.850 voyageurs maritimes en 1957 contre 2.900 en 1956).

L'amenuisement sensible du trafic de Bordeaux s'explique par la concurrence de l'aviation et par la difficulté d'accéder à ce port dont se détournent déjà les grands paquebots des lignes

internationales et *à fortiori* les transatlatiques géants (90.000 tonneaux et 9.000 passagers) prévus pour la concurrence air-mer.

b) Transports maritimes de marchandises

Dans les ports de la métropole, le total des entrées et des sorties de navires en 1957 fut de 275.630 soit sensiblement autant qu'en 1956 (279.833), ces navires présentant une capacité de chargement offerte de 174.884.236 tonneaux de jauge (2 m³ 83).

Il est ainsi entré par la voie maritime 57.627.552 tonnes de marchandises (1,02 × 56.079.800 t. de 1956) tandis qu'il en sortait 23.536.281 tonnes (0,84 × 25.119.983 t. de 1956).

Le tonnage de la pêche non compris dans ces chiffres est de l'ordre de 381.000 tonnes. A cette activité portuaire les ports de la Manche et de la Mer du Nord participent dans une proportion prépondérante par rapport à ceux de la côte atlantique et de la côte méditérranéenne, ainsi que le montre le tableau ci-dessous :

Ports	Tonnages déchargés	Tonnages chargés
Mer du Nord et Manche	30.478.415 t	10.566.843 t
Atlantique	10.274.777 t	4.563.916 t
Méditerranée	16.874.360 t	8.972.365 t

La balance des trafics, qui en 1955 avait marqué une tendance vers l'équilibre avec un rapport 1,71 entre les tonnages entrés et ceux sortis, accuse en 1957 un déséquilibre aggravé avec un rapport $\frac{E}{S}$ égal à 3,34 (ce même rapport avait valu 2,223 en 1956 et 1,83 en 1954). La prise en compte, justifiée, des tonnages entrés dans (3.476.000) et sortis (2.939.000) du port de Strasbourg améliore à peine ce déséquilibre, que mesure alors un rapport $\frac{E}{S} =$ 3,15 (au lieu de 2,111 en 1956).

Les neuf dixièmes de ce trafic marhandises furent concentrés dans dix ports, les mêmes qu'en 1956.

On trouvera dans le tableau ci-dessous les valeurs de leurs rapports, $\frac{E}{S}$, pour les années 1957, 1956 et 1955.

	En 1957	En 1956	En 1955
Marseille	$\frac{11.688.563}{4.035.080}$ =2,9	2,12	1,71
Le Havre	$\frac{12.557.252}{1.360.604}$ =9,1	5	4,65
Rouen	$\frac{6.210.433}{1.764.133}$ =3,5	2,43	1,21
Dunkerque	$\frac{4.696.664}{1.463.691}$ =3,2	1,755	1,03
Strasbourg	$\frac{3.476.000}{2.939.000}$ =1,16	1,16	0,620
Nantes-Saint-Nazaire	$\frac{3.870.632}{790.593}$ =4,9	1,24	2,42
Bordeaux	$\frac{2.930.000}{2.275.000}$ =1,28	1,05	1,04
Sète	$\frac{2.037.154}{767.356}$ =2,64	2,07	2
Caen	$\frac{1.115.176}{1.160.585}$ =0,95	0,94	0,82
La Rochelle	$\frac{981.911}{156.248}$ =6,3	3,9	

Seul le port de Caen maintient sa situation de port équilibré, avec un coefficient toujours très voisin de 1 ; cette stabilité s'explique par le fait que ce port, à l'extrémité d'un canal d'accès à la mer, joue dans le réseau des relations maritimes le rôle d'un embranchement particulier. Tous les autres ports ont aggravé leur déséquilibre, par le fait d'importations accrues, sauf Strasbourg qui a maintenu le même coefficient de déséquilibre.

Ces résultats expriment les conséquences d'une pénurie européenne d'énergie, que celle-ci soit tirée de la houille ou qu'elle le soit des hydrocarbures.

L'évolution des tonnages d'hydrocarbures déchargés dans nos sept ports importateurs se présente comme suit :

	En 1957	En 1956	En 1955
Au Havre	10.562.860	10.742.140	9.568.103
A Marseille	9.620.316	9.830.259	9.135.111
A Nantes	2.862.506	2.169.935	2.048.580
A Dunkerque	2.196.154	2.297.270	2.044.951
A Bordeaux	1.432.639	1.660.000	1.573.000
A Sète	1.217.771	1.148.000	1.132.000
A Rouen	596.036	680.949	628.650
	28.488.282	28.528.553	26.130.395

Dans ce trafic, seul le port de Nantes marque une nette progression (+ 32 %), suivi de loin par Sète (+ 0,5 %).

Grâce à une canalisation flottante de 2.665 mètres, dont l'extrémité est à 1.350 mètres du rivage et dont le débit est de 500 tonnes à l'heure, le port de Sète est le seul à pouvoir décharger des pétroliers de 100.000 tonnes.

Comme il est entré au total dans tous nos ports 29.608.764 t. d'hydrocarbures soit 1.120.482 tonnes de plus qu'il n'en est entré dans les sept ports importateurs, on en déduit que ce dernier tonnage a dû être distribué par cabotage. D'autre part, il est sorti de nos ports 9.208.164 tonnes d'hydrocarbures, ce qui par différence avec le tonnage distribué par cabotage donne le tonnage (8.087.682 t.) effectivement exporté à condition d'en retrancher les 1.304.148 tonnes dont il va être question ci-après.

Il importe en effet de noter que sur les 9.208.164 tonnes d'hydrocarbures sorties de nos ports, il s'en est trouvé 1.304.148 t. provenant de Parentis et expédiées par bateaux-citernes d'Ambès à la Basse-Seine alors qu'en 1956 ce tonnage n'avait été que de 906.500 tonnes. Il s'agit d'ailleurs là d'un trafic local, d'approvisionnement et non de distribution, qui disparaîtra en 1959, quand fonctionnera la raffinerie d'Ambès.

L'apparition en 1957 du pétrole du Gabon (47.000 t. débarquées au Havre) est un autre événement qui sera suivi en 1958 de la réception du pétrole saharien.

Les 28.487.252 tonnes d'hydrocarbures reçues de l'extérieur constituent les 6/10 du tonnage total déchargé dans les ports de la métropole.

La houille, avec 9.608.764 tonnes, vient évidemment en seconde ligne quant aux tonnages et en marquant une progression :

$$\frac{9.608.764}{8.258.338} = 1.17.$$

Le port de Rouen contribue pour 3.229.406 tonnes à cette importation charbonnière, presque égale au tonnage record (3.500.000 t. de 1949) avec cette différence que le charbon anglais avec ses 280.000 tonnes se trouve relégué bien après ceux des U. S. A. (2.140.000 t.), de la Pologne (490.000 t.), de l'U.R.S.S. (290.000 t.). On remarquera que Le Havre est devenu le second port maritime importateur de charbon avec 1.223.400 tonnes.

En contre partie de cette importation charbonnière on trouve une exportation réduite à 692.000 tonnes, alors qu'en 1955 ce ton-

nage avait atteint 2.677.300 tonnes et 1.232.000 tonnes en 1956. Parmi ces 692.000 tonnes de houille exportées, on remarque 123.553 tonnes provenant du bassin houiller d'Aquitaine et embarquées à Sète à destination de l'Afrique du Nord.

Il est à noter que la situation de pays exportateur de minerais, qui était apparue en 1956 (1.537.800 t. chargées contre 1.508.140 t. déchargées) ne s'est pas confirmée en 1957, avec 1.207.748 tonnes chargées contre 1.784.718 tonnes déchargées. Le premier port exportateur de minerais étant évidemment Caen (842.900 t.) après lequel on trouve Toulon (119.233 t.), Nantes (94.477 t.), et Cherbourg (92.689 t.) ; les principaux ports importateurs de minerais sont nos trois ports de la mer du Nord, notamment Calais et Boulogne, dont les tonnages (426.856 et 444.306) dépassent ceux de Marseille (382.266) et de Rouen (231.657), tous ces tonnages particuliers étant en accroissement sensible (+ 40 %) par rapport à ceux de 1956.

Il a été encore importé en 1957, 522.003 tonnes de pyrites et soufre, tonnage qu'il convient de signaler, d'une part, parce qu'il est sans contre partie aux exportations, d'autre part, parce que l'exploitation prochaine des gaz de Lacq doit produire un renversement de ce trafic, où nous deviendrons exportateurs. Ce renversement semble être amorcé, puisque ces 522.003 tonnes ne représentent plus que les 3/4 de ce même tonnage en 1956.

On enregistre aussi un renversement très net de la situation en ce qui concerne les céréales et les farines, où nous sommes redevenus exportateurs (1.141.000 t. chargées contre 814.000 déchargées), alors qu'en 1956 nous avions déchargé 2.072.000 et n'avions pu en charger que 1.435.800.

Enfin on est surpris de constater que le commerce des vins a encore accru ses importations (1.756.000 t. = 1,10 fois le tonnage de 1956) et n'en a expédié que 133.000 tonnes (au lieu de 391.000 t. en 1956).

Il paraît opportun à la veille de l'entrée en vigueur, progressive, du nouveau régime économique de l'Europe des six, de marquer les places qu'occupent ceux de nos ports, têtes de liste, par rapport à ceux, si puissants, auxquels ils vont se trouver associés ou avec lesquels ils vont être mis en compétition ouverte. On constate ainsi que nos deux premiers ports, Marseille et Le Havre, se seraient classés en 1956 fort honorablement en quatrième et cinquième place, derrière Rotterdam, qui a manipulé 72,2 millions

de tonnes, Anvers avec 37,7 millions de tonnes et Hambourg avec 27,5 millions. Mais on est moins satisfait de constater que l'écart entre ces trois rivaux et nos ports risque de s'accentuer, car entre les années 1953 et 1956, ceux-là ont vu leurs trafics progresser respectivement de 61 %, de 72 % et de 76 %, c'est-à-dire à pas de géant. On remarquera que ces trois puissances portuaires européennes sont aussi des puissances fluviales, et on pourra en déduire que dans la compétition européenne, Marseille et Le Havre ne maintiendront leurs positions que dans la mesure où on accroîtra leur puissance fluviale.

ARTICULATION DES TRAFICS FERROVIAIRES, FLUVIAUX ET MARITIMES

L'étude plus particulière des grands ports, où concourent la voie maritime, la voie ferrée et la voie fluviale, permet de dégager la contribution de chacune de ces voies aux trafics de ces ports.

S'il était tenu compte des quantités consommées à l'intérieur d'un port, ainsi que des variations des quantités stockées mesurées par des statistiques aussi serrées que celles concernant les trafics des trois voies susdites, il serait possible d'obtenir par leurs différences, une appréciation convenable de la contribution du trafic routier à l'activité d'un port.

Cet essai a été tenté pour le plus terrestre de nos ports maritimes, celui de Strasbourg. L'étude entreprise a mis en évidence l'extrême complexité d'un problème, d'apparence simple et on aboutit à une confrontation de mesures précises au 1/1.000 avec des mesures approchées au 1/20.

Le tableau ci-joint donne pour nos huit principaux ports les tonnages entrés et sortis, en 1957 et en 1956, respectivement par chacune des trois voies maîtresses qui y concourent.

LES TRANSPORTS AÉRIENS

En 1957 les aéroports métropolitains ont vu atterir et s'envoler 182.375 avions commerciaux, non compris les 8.142 de l'aéroport international de Bâle-Mulhouse, en territoire français, alors qu'en 1956 ces chiffres avaient été respectivement 180.105 et 5.582. De ces 182.375 mouvements, un peu plus de la moitié (100.012) furent le fait d'avions étrangers.

Articulation du trafic dans nos principaux ports en 1957 et 1956

	En milliers de tonnes, par voie								Observations
	maritime		fluviale		ferrée		par les 3 voies		
	1957	1956	1957	1956	1957	1956	1957	1956	
Dunkerque :									
Entrées	5.346	4.961	326	395	1.526	1.692	7.188	7.048	
Sorties	2.248	2.525	1.451	1.317	2.084	1.815	5.773	5.657	
Le Havre :									
Entrées	12.404 (1)	13.395	755	898	184	542	13.343	14.835	(1) dont 9.669 d'hydrocarbures.
Sorties	510	2.683	2.510	2.404	1.320 (2)	1.175	4.340	6.262	(2) dont 252 d'hydrocarbures.
Rouen :									
Entrées	6.851 (1)	6.554	1.220	1.117	755	880	8.826	8.551	(1) dont 3.237 de houille.
Sorties	2.638	2.690	4.099	4.111	4.864 (2)	3.807	11.591	10.608	(2) dont 1.695 de houille.
Nantes-Saint-Nazaire :									
Entrées	4.419 (1)	3.806	910	917	384	576	7.292	6.986	(1) dont 493.500 de houille.
Sorties	1.037 (2)	1.159	542	527					(2) dont 97.000 de minerai de fer apportées par la voie ferrée.
Bordeaux :									
Entrées	2.930	3.044	1.660	1.587	1.286	1.276	5.876	5.907	
Sorties	2.275	2.685	695	742	413	370	3.383	3.797	
Sète :									
Entrées	2.237 (1)	2.092	8	20	314	264	2.559	2.376	(1) dont 1.217 d'hydrocarbure.
Sorties	1.003	1.017	147	140	723 (2)	700	1.773	1.857	(2) dont 88 d'hydrocarbures.
Marseille-Lavéra :									
Entrées	13.546 (1)	13.542	112	113	1.365	1.279	15.023	14.934	(1) dont 9.433 d'hydrocarbures.
Sorties	6.974	6.389	557	446	2.815 (2)	3.261	10.346	10.096	(2) dont 1.338 d'hydrocarbures.
Strasbourg :									
Entrées	3.476 (1)	3.477	453	401	3.917	3.992	7.846	7.870	(1) dont 2.715 de houille.
Sorties	2.939	3.074	1.021 (3)	1.063	2.187 (2)	2.206	6.147	6.343	(2) dont 1.655 de houille. (3) dont 574 de houille.

Ces mouvements d'avions ont déposé ou enlevé un total de 4.062.485 passagers, non compris les 115.633 passés par l'aérodrome de Bâle-Mulhouse, alors que les nombres respectifs de 1956 avaient été 3.666.294 et 69.638.

Parmi ces 4.062.485 passagers on en distingue 111.767 non payants (110.628 en 1956) et 1.449.865 qui ont voyagé à bord d'avions étrangers, ceux-ci ont donc participé pour 36 % (35 % en 1956) à l'activité de nos aéroports.

On voit que la progression (11 %) du nombre des passagers a été nettement supérieure à celle des mouvements d'avions, cette disparité étant la conséquence d'un accroissement du nombre moyen des voyageurs transportés par chaque avion : ce nombre qui avait été de 20 en 1956 s'est élevé à 22,3 en 1957, auquel il faudrait ajouter le nombre des voyageurs en transit, pour apprécier l'amélioration de l'utilisation des engins.

De cette activité globale, 57,5 % ont été enregistrés à l'aéroport de Paris (Orly et Le Bourget) où l'on a compté 2.318.416 passages de voyageurs (transit exclu), soit 12 % de plus qu'en 1956. Un quart seulement de ces passagers avaient voyagé à bord d'avions étrangers. Cette progression de 12 % est surtout le fait du trafic d'Orly, où l'on a enregistré 1.718.646 passagers contre 1.524.120 en 1955. La prédominance croissante chaque année de l'aéroport de Paris (55,4 % du trafic voyageurs en 1956) ne pourra que s'accentuer, car le trafic aérien, en entrant dans l'ère des avions à réaction, devra se concentrer de plus en plus sur quelques aéroports spécialement aménagés, de même qu'à l'apogée du trafic maritime voyageurs les escales des grands paquebots ne se faisaient que dans un nombre très réduit de ports spécialement aménagés pour les recevoir.

Pour situer ce trafic dans le cadre mondial signalons que l'aéroport international de Los Angelès a enregistré en 1957 un trafic de passagers double de celui de Paris, et un trafic de fret 1.000 fois plus important avec 34.848 tonnes.

Les tonnages de fret payant, déchargé ou chargé, sur les aérodromes de la Métropole s'est élevé à 109.000 tonnes, sensiblement égal à celui de 1956, le tiers de ce trafic ayant été effectué à l'aéroport de Paris (34.400 t.). Le fret de Bâle-Mulhouse, non compris dans ces 109.000 tonnes, s'est élevé à 2.062 tonnes, contre 1.284, en 1956.

Parallèlement à ce trafic métropolitain s'est effectué un tra-

fic de passagers et de fret sur nos aérodromes d'Outre-mer, où les progressions ont été plus accentuées que celles de la Métropole :

Mouvements $\frac{136.300}{119.900} = 1{,}11$, passagers payants $\frac{1.959.600}{1.653.700} =$ 1,18 et fret payant $\frac{81.700}{73.200}$ tonnes = 1.12.

Cette différence dans les accentuations est évidemment la conséquence de l'avantage immédiat qu'offre le transport aérien dans tous les pays insuffisamment équipés en autres moyens plus puissants.

En raison de la prédominance de l'aéroport de Paris, qui supporte plus de la moitié du trafic voyageurs mais seulement le tiers de celui des marchandises, il devient justifié de donner une brève description statistique de l'évolution de son activité.

Le tableau ci-dessous résume cette évolution.

	En 1957	En 1956	Progression 57/56
Nombre de mouvements	111.621	103.909	+ 7,4 %
Passagers	2.685.044 (2.234.000 payants)	2.416.876 (1.988.300 payants)	+ 11,1 %
Fret	42.512 t (34.400 t payantes)	42.160 t (35.000 t payantes)	+ 0,8 %
Poste	13.648 t	12.669 t	+ 7,7 %

Au cours de l'année ce trafic a accusé :

— une pointe mensuelle en juillet avec 11.025 mouvements, 301.595 passagers et 3.989 tonnes de fret (en 1956 la pointe mensuelle eut lieu en septembre avec 282.682 passagers),

— une pointe hebdomadaire du 10-16 septembre avec 69.219 passagers (en 1956 la pointe mensuelle eut lieu à la même époque avec 64.211 passagers),

— une pointe journalière le 27 juillet, avec 11.241 passagers (au lieu de 10.101 en 1956),

soit l'équivalent de 10 trains voyageurs.

Le trafic voyageurs de l'aéroport de Paris s'est réparti en pourcentages de la façon suivante :

Echangés avec Londres : 23,3 % ; avec le reste de l'Europe : 35,6 % ; avec l'Afrique du Nord : 15,4 % ; avec l'Amérique du Nord : 8,4 % ; avec d'autres aéroports métropolitains 8,8 %.

Il convient de signaler le parallélisme, en progression et en nombres, des deux trafics de l'aéroport de Paris avec l'Amérique du Nord, d'une part, et les autres aérodromes métropolitains, d'autre part : 188.701 passagers, en progression de 22,2 % pour le premier et 196.168 passagers, en progression de 22,5 % pour le second.

La répartition, en pourcentages, des frets offre aussi un certain parallélisme avec celui des passagers : avec Londres : 21,3 % ; avec l'Europe : 22,9 % ; avec l'Afrique du Nord : 26,2 % ; avec l'Amérique du Nord : 6,7 % ; avec la Métropole 8,8 %.

On trouvera ci-après la liste de nos aéroports où le total annuel des passagers débarqués + embarqués atteint au moins 20.000 voyageurs, avec l'indication de ces totaux pour les années 1957-1956 et 1955.

	1955	1956	1957	Progression 57/56
Paris (Orly-Le Bourget)	1.621.121	2.069.855	2.318.466	1,12
Marseille	431.755	525.153	595.842	1,13
Nice	264.758	325.368	387.393	1,18
Le Touquet	121.426	97.279	106.712	1,07
Ajaccio	66.694	81.340	87.608	1,08
Bastia	49.159	64.311	69.446	1,07
Lyon	62.192	95.014	113.255	1,19
Bordeaux	44.088	65.007	71.136	1,09
Dinard	50.606	57.175	56.737	0,999
Toulouse	43.123	68.429	97.769	1,43
Mulhouse-Bâle	49.276	69.638	115.633	1,66
Calais	41.405	40.781	36.528	0,90
Beauvais		48.331	63.257	1,31

Les indications les plus remarquables que l'on peut dégager de ce tableau sont celles concernant les aéroports de Bâle-Mulhouse, de Beauvais et de Toulouse.

Beauvais, qui n'est apparu dans ce palmarès, qu'en 1956 et en queue de liste avec un trafic décuplé par rapport à celui de 1955, accuse la plus forte progression (1,31) après l'aéroport international de Bâle-Mulhouse. Ce succès prouve l'excellence de la combinaison des trois modes de transport avions-rails-autocars pour éviter les embouteillages aériens aux approches des grands aéroports qui desservent Paris et Londres et dont la vocation intercontinentale gênera de plus en plus les liaisons à courtes distances évoquant le trafic de banlieue des chemins de

fer. Cet aéroport est en fait exclusivement desservi par une compagnie anglaise.

Les progressions des trafics locaux, constatées avec surprise en 1956, se trouvent à nouveau confirmées par l'essor des aérodromes de Marseille, Nice, Lyon et surtout de Toulouse. D'une manière plus générale le nombre des passagers échangés entre deux aérodromes métropolitains a progressé de 22,5 % passant de 160.126 à 196.168.

En particulier l'importante augmentation enregistrée par Bâle-Mulhouse provient en grande partie du succès de la ligne directe Paris-Bâle assurée par la Swissair.

Du point de vue des diverses fréquentations de nos aéroports par les avions étrangers on constate que si à l'aéroport de Paris le nombre de leurs mouvements représente la moitié du nombre global $\left(\frac{76.257}{38.986}\right)$, cette proportion à Nice s'élève à 2/3 et atteint près de 100/100 au Touquet et à Beauvais, Dinard et Calais et aussi sur des aéroports de moindre importance, tels Biarritz, Cherbourg, Rennes, St-Brieuc et Tarbes, dont le trafic est surtout constitué par des touristes anglais. Dans le même ordre d'idées on notera l'essor de l'aéroport de Perpignan (36.919 passagers, soit 2,13 fois le nombre de 1956), dû à l'attraction de l'Espagne sur les Britanniques.

Cette influence du tourisme sur le trafic aérien, déjà constatée à l'échelle internationale, notamment dans les traversées de l'Atlantique, se manifeste encore dans le domaine des frets, puisque celui de l'aérodrome du Touquet avec 39.706 tonnes dépasse ceux cumulés (10.226 t. + 24.144 t.) du Bourget et d'Orly, qui ne reçoivent pratiquement ni autos ni motos (26.392 autos et 4.350 motos au Touquet). Pour la même raison, Calais avec 13.393 tonnes et Cherbourg avec 5.071 tonnes, se classent devant ou sur le même rang que Marseille (5.852 t.) et Nice (1.996 t.). On remarque que l'essor du trafic passagers de l'aérodrome de Toulouse a été accompagné d'une progression sensible du fret (1.088 t.) devenu supérieur à ceux d'Ajaccio (1.009 t.) et de Bastia (1.027 t.) pour lesquels le recours à l'avion est plus normal.

Le fret postal a été de 26.130 tonnes, en progression de 8 % seulement sur celui de 1956, la part du courrier par compagnies étrangères ayant été de 2.000 tonnes comme l'an passé.

Marcel NICOLAS.

QUESTIONS SOCIALES

LES SALAIRES

SOMMAIRE. — I. **Réglementation en matière de salaires.**
II. — **L'évolution des salaires horaires dans les activités industrielles et commerciales.**
III. — **L'évolution du coût de la main-d'œuvre.**
IV. — **L'évolution des gains nets des salariés.**
V. — **L'évolution des salaires dans l'agriculture.**
VI. — **L'évolution des salaires des gens de maison.**
VII. — **L'évolution des traitements des fonctionnaires.**

Au cours des années 1954 et 1955, les salariés ont bénéficié, grâce à l'expansion de l'activité économique française, d'un accroissement appréciable de leur niveau de vie. En 1956, si la masse salariale a continué à augmenter, le pouvoir d'achat des salariés ne s'est finalement amélioré que dans une très faible proportion en raison de la hausse de certains prix. Les prix ayant, en 1957, poursuivi leur progression, les augmentations de salaires accordées aux salariés, quoique plus élevées que celles dont ils avaient bénéficié au cours des années précédentes, se sont finalement révélées insuffisantes pour permettre le maintien intégral de leur pouvoir d'achat. Il apparut, dès les premiers mois de l'année, qu'il deviendrait vite impossible, malgré les mesures coûteuses pour le Trésor, qui avaient été prises, d'empêcher l'indice des 213 articles de franchir le niveau entraînant, par application de la loi sur l'échelle mobile, l'augmentation du salaire minimum interprofessionnel garanti. Or, plus que les effets directs sur les salaires d'une augmentation du salaire minimum garanti, ce sont les conséquences psychologiques de cette mesure qui inquiétaient les pouvoirs publics et les avaient amenés à reculer cette échéance. C'est dans ces conditions que le législateur a, par une loi du 26 juin 1957, modifié profondément les conditions de fonc-

tionnement de l'échelle mobile en s'inspirant, en particulier, des expériences belge et italienne. La fixation d'un seuil moins élevé pour le déclenchement de l'échelle mobile devait notamment entraîner une atténuation de ses effets psychologiques. Dès le 1er août 1957 et une nouvelle fois le 1er janvier 1958, le salaire minimum interprofessionnel garanti a subi des augmentations importantes proportionnelles à l'élévation du coût de la vie.

En matière de prestations de sécurité sociale, en revanche, les allocations familiales n'ont été augmentées que dans une faible proportion et à dater du 1er janvier 1958 seulement.

Comme les années précédentes seront examinées successivement la réglementation intervenue en 1957 en matière de salaires, l'évolution de la rémunération des salariés de l'industrie et du commerce du triple point de vue du salaire horaire, du coût de l'heure de travail pour l'employeur et du salaire net du salarié, et enfin l'évolution des salaires des autres catégories de salariés.

I. — Réglementation en matière de salaire

La loi du 26 juin 1957 a modifié sur deux points importants la loi du 18 juillet 1952 qui prévoyait des augmentations automatiques du salaire minimum interprofessionnel garanti en fonction des variations de l'indice des 213 articles. Tout d'abord, la loi du 26 juin 1957 a prévu que le seuil de 5 %, entraînant l'augmentation du salaire minimum, serait remplacé par un seuil de 2 %, à condition que celui-ci ait été dépassé pendant deux mois consécutifs ; dans ce cas le salaire minimum variait proportionnellement à l'augmentation moyenne des prix enregistrée pendant ces deux mois. La première modification du salaire minimum ne devait toutefois intervenir que lorsque, conformément à la loi du 18 juillet 1952, l'indice des 213 articles aurait dépassé le niveau 149,1 (sur la base 100 en 1949), accusant une augmentation de 5 % par rapport au niveau 142 prévu comme indice de référence par cette loi. Or, dès juillet 1957, l'indice des 213 articles a atteint le niveau 150,0 et aurait atteint le niveau 150,4 si on avait tenu compte de la hausse du prix du gaz intervenue le 31 juillet. Dans ces conditions, un arrêté du 8 août 1957 a majoré la rémunération minimum de 5,9 % (c'est-à-dire en prenant pour nouvel indice de référence le niveau 150,4).

D'autre part, aux termes de cette même loi du 26 juin 1957, il

était possible de substituer, par décret pris après avis de la Commission Supérieure des Conventions Collectives, un nouvel indice, à l'indice des 213 articles, dont les bases de calcul remontaient à 8 ans et que l'opinion ne considérait plus comme représentatif de l'évolution des prix.

Effectivement, dès le 17 septembre 1957, un décret fixait la composition d'un nouvel indice des prix de détail destiné à l'indexation du salaire minimum interprofessionnel garanti. Cet indice, calculé sur la base 100 en juillet 1957, comprend 179 articles. Les pondérations retenues, qui doivent correspondre à la structure des consommations d'un manœuvre célibataire, ne résultent pas d'enquêtes statistiques. Les pouvoirs publics se sont, dans une certaine mesure, inspirés des travaux antérieurs de la Commission Supérieure des Conventions Collectives en vue de l'établissement d'un budget-type valable pour cette catégorie de salariés ; le choix des articles et la détermination des pondérations comportent nécessairement une part d'arbitraire. Pour répondre à la demande des organisations syndicales de travailleurs, un panier variable de fruits et légumes a été inclus parmi les articles dont l'évolution des prix est suivie par l'indice, alors que cette catégorie de produits ne figurait pas dans l'ancien indice des 213 articles. Toutefois, étant donné les variations importantes et de faible durée que peuvent enregistrer les prix des fruits et légumes, il a été prévu que l'indice des fruits et des légumes retenu chaque mois sera égal à la moyenne arithmétique simple des indices partiels relatifs aux douze mois écoulés. Cette méthode permet d'amortir les variations brutales et de durée limitée.

Cet indice n'est, pour l'instant, calculé que pour l'agglomération parisienne. Conformément à la loi, les éléments ayant servi de base au calcul sont soumis, chaque mois, à une sous-commission de la Commission Supérieure des Conventions Colllectives où siègent des représentants des employeurs et des salariés.

Ce nouvel indice ayant atteint le niveau 103,22 au mois d'octobre 1957 et 105,44 au mois de décembre, un arrêté du 31 décembre 1957 a majoré de 4,33 % la rémunération minimum. Le salaire minimum interprofessionnel garanti à Paris a donc été porté, au cours de l'année 1957, de 126 francs à 133,45 francs (à partir du 1er août) puis à 139,20 francs (à partir du 1er janvier 1958). Aucune modification n'est, en revanche, intervenue en ce

qui concerne les abattements applicables, dans les différentes zones de salaires, à la rémunération minimum.

En matière de cotisations et de prestations de sécurité sociale, les seules mesures importantes n'ont pris effet qu'à dater du 1[er] janvier 1958. Elles concernent le plafond des cotisations à la sécurité sociale porté de 44.000 à 50.000 francs par mois et les différentes prestations d'allocations familiales majorées uniformément de 5 %.

Les autres mesures législatives intéressant les salariés intervenues en 1957 ont été une loi sur le reclassement des travailleurs handicapés, une loi favorisant le règlement des conflits collectifs du travail et une loi modifiant le statut des travailleurs à domicile.

II. — L'évolution des salaires horaires dans les activités industrielles et commerciales

L'enquête trimestrielle du Ministère du Travail, qui recueille des données sur les effectifs, la durée du travail et les salaires dans plus de 30.000 établissements occupant plus de 10 salariés, est, en attendant le dépouillement des états fiscaux dits « 1.024 », la seule étude d'ensemble permettant de suivre rapidement l'évolution des rémunérations dans l'ensemble des activités (à l'exclusion de l'agriculture et des services publics).

Les informations recueillies sur les salaires ne s'appliquent toutefois qu'aux horaires des salaires des ouvriers de plus de 18 ans payés au temps et travaillant dans les industries de transformation et des transports (à l'exclusion de la S. N. C. F. et de la R. A. T. P.) et dans les activités commerciales (à l'exclusion des banques, assurances et spectacles). Ces taux de salaires horaires comprennent les primes et indemnités horaires uniformes, mais non les majorations pour heures supplémentaires, ni les primes de rendement.

Malgré ces restrictions, les indices de salaires horaires fournissent la meilleure approximation, actuellement disponible, de l'évolution des salaires dans le secteur industriel et commercial. On pourra trouver dans le tableau I la valeur de ces indices calculés sur la base 100 en janvier 1956 pour les différentes enquêtes de 1957, d'une part, pour l'ensemble des ouvriers et, d'autre part, séparément, pour les hommes et les femmes suivant leur qualification professionnelle.

TABLEAU I

Indices moyens des taux de salaires (enquête du Ministère du Travail)

Base 100 = Janvier 1956

Date	Hommes					Femmes				Ensemble
	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécialisé	Ouvrier spécialisé	Ouvrier qualifié	Ouvrier hautement qualifié	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécialisée	Ouvrière spécialisée	Ouvrière qualifiée	
anvier 1957.	106,3	106,7	107,3	107,9	108,4	104,2	104,7	105,2	106,8	106,8
vril 1957 ..	107,8	108,5	109,1	110,0	110,6	105,3	105,8	106,3	107,8	108,5
iillet 1957 .	110,1	111,3	112,2	113,1	113,8	106,8	108,0	109,3	110,0	111,4
ctobre 1957.	113,9	114,5	115,1	116,2	116,9	110,7	111,4	112,3	113,9	114,6
anvier 1958.	117,5	118,6	119,6	120,9	121,7	114,4	115,0	116,5	118,4	118,9

Le tableau II fait apparaître, pour les différentes qualifications, l'augmentation des salaires enregistrée au cours de chacun des trimestres. Elle met en lumière l'accélération du taux d'augmentation des salaires au cours du 2e semestre consécutive à la hausse des prix qui a été de l'ordre de 10 % au cours de ce semestre et qui a été particulièrement élevée pendant le dernier trimestre de l'année.

TABLEAU II

Taux trimestriels d'augmentation des salaires horaires au cours de l'année 1957 (enquête du Ministère du Travail).

	1er trimestre %	2e trimestre %	3e trimestre %	4e trimestre %	Année 1957 %
Hommes :					
Manœuvre ordinaire	1,4	2,1	3,5	3,2	10,5
Manœuvre spécialisé	1,7	2,6	2,9	3,6	11,2
Ouvrier spécialisé	1,7	2,8	2,6	3,9	11,5
Ouvrier qualifié	1,9	2,8	2,7	4,0	12,0
Ouvrier hautement qualifié..................	2,0	2,9	2,7	4,1	12,3
Femmes :					
Manœuvre ordinaire	1,1	1,4	3,7	3,3	9,8
Manœuvre spécialisée ...	1,1	2,1	3,1	3,2	9,8
Ouvrière spécialisée......	1,0	2,8	2,7	3,7	10,7
Ouvrière qualifiée	0,9	2,0	3,5	4,0	10,9
Total	1,6	2,7	2,9	3,8	11,3

On notera toutefois qu'en ce qui concerne les manœuvres ordinaires, c'est au cours du 3e trimestre que l'augmentation des taux a été la plus élevée par suite des incidences de la majoration de la rémunération minimum intervenue le 1er août 1958.

Pendant les trois autres trimestres, en revanche, le pourcentage d'augmentation des salaires s'élevait avec la qualification professionnelle. Ce phénomène déjà noté au cours de l'année 1956 est imputable, en partie, aux conséquences de la pénurie de main-d'œuvre et en particulier de main-d'œuvre masculine qualifiée, enregistrée sur le marché du travail français.

Malgré la majoration de la rémunération minimum, l'année 1957 est donc caractérisée, comme la précédente, par une augmentation plus forte des salaires masculins que des salaires féminins et par une ouverture plus large de l'éventail hiérarchique.

Le tableau III permet de comparer le taux moyen d'augmentation des salaires horaires au cours de l'année 1957 avec les taux correspondants enregistrés au cours des années précédentes. Il fait apparaître que l'augmentation des salaires horaires a été, en 1957, nettement plus élevée qu'au cours des trois années précédentes. Mais cette conclusion doit, toutefois, être éclairée par le rappel de l'évolution des prix au cours de la période considérée dans ce tableau : stabilité relative du niveau des prix de 1952 à 1955, légère hausse des prix en 1956, hausse des prix du même ordre de grandeur que l'augmentation des taux de salaires en 1957.

Tableau III

Taux annuels d'augmentation des indices de salaires horaires de 1952 à 1957 (enquête du Ministère du Travail)

	Année 1952 %	Année 1953 %	Année 1954 %	Année 1955 %	Année 1956 %	Année 1957 %
Hommes :						
Manœuvre ordinaire	3	4	10	8	6	11
Manœuvre spécialisé	2	4	8	9	7	11
Ouvrier spécialisé	3	4	6	10	7	12
Ouvrier qualifié	3	4	5	10	8	12
Femmes :						
Manœuvre ordinaire	1	4	13	8	4	10
Manœuvre spécialisée	1	4	10	9	5	10
Ouvrière spécialisée......	2	3	9	9	5	11
Ouvrière qualifiée	2	3	9	8	7	11
Ensemble	2	4	8	9	7	11

L'expérience des années précédentes amenait à penser que les augmentations du salaire minimum interprofessionnel garanti qui touchaient une proportion plus élevée de salariés en province

qu'à Paris, amenaient une réduction des écarts entre les taux des salaires parisiens et ceux des différentes zones de province. Le tableau IV montre, toutefois, qu'en 1957 l'augmentation du salaire minimum intervenue au mois d'août ne s'est pas traduite par une telle réduction. Les abattements moyens des salaires de province par rapport à ceux de Paris sont restés très élevés en 1957 par rapport aux abattements légaux applicables à la rémunération minimum et ont même accusé un léger accroissement.

TABLEAU IV

Abattements moyens des salaires de province par rapport à ceux de Paris depuis le 1er janvier 1957 (enquête du Ministère du Travail)

Abattements légaux à appliquer au salaire minimum interprofessionnel garanti (décret du 17.3.56)	Abattements moyens des salaires de province par rapport à ceux de Paris				
	1er janvier 1957	1er avril 1957	1er juillet 1957	1er octobre 1957	1er janvier 1958
2,22 %	15,6	15,8	15,7	16,5	16,2
4,44 %	18,4	18,6	19,2	19,1	19,1
6,67 %	22,4	22,9	23,3	23,2	23,3
8,00 %	24,3	24,6	25,1	25,2	25,1

Une enquête particulière a d'ailleurs montré que le nombre de bénéficiaires directs de l'arrêté du 8 août 1957, portant revalorisation de la rémunération minimum, était, tant à Paris qu'en province, très inférieur au nombre de salariés touchés par cette mesure lors des décrets instituant ou majorant l'indemnité horaire non hiérarchisée. Pour l'ensemble des activités, 7 % des salariés ont été, en effet, directement touchés par l'augmentation de la rémunération minimum en août 1957, alors que le pourcentage correspondant était de 12 % en février 1954, de 16 et 17 % en octobre 1954 et avril 1955. Les hausses importantes de salaires, intervenues entre avril 1955 et août 1957, expliquent le faible pourcentage de salariés touchés directement par une majoration de la rémunération minimum.

Dans le tableau V, enfin, a été reproduite l'évolution des indices moyens des taux de salaires dans les différentes branches d'activité au cours de l'année 1957. Les augmentations enregistrées pendant cette année varient de 9 % (hygiène) à près de 15 %. Les hausses les plus importantes apparaissent dans la production des métaux et dans les industries polygraphiques. Dans cette dernière activité, l'existence de conventions collectives, entraînant

l'augmentation automatique de salaires en fonction des prix, explique probablement la forte augmentation des salaires enregistrée au cours du second semestre 1957.

Dans le secteur semi-public, où l'action revendicative s'est caractérisée par plusieurs grèves d'avertissement, les travailleurs ont réclamé en particulier une parité avec les salaires du secteur privé. Au cours de l'année 1957, tant sous forme d'augmentation de salaires que de primes de productivité et de résultat, il semble que les travailleurs des entreprises nationalisées (Charbonnages, Electricité et Gaz, Chemins de fer) aient bénéficié d'un accroissement des revenus supérieur à celui des salariés des entreprises privées. Les mineurs, en particulier, dont tous les salaires varient proportionnellement au coût de la vie, chaque fois que l'indice des prix subit une hausse de 5 %, ont vu leurs salaires journaliers s'accroître de plus de 15 % entre le 4[e] trimestre 1956 et le 4[e] trimestre 1957.

TABLEAU V

Evolution des indices moyens des taux de salaires horaires suivant l'activité en 1957 (enquête du Ministère du Travail)

Base 100 = janvier 1956

Activité	1[er] janv. 1956	1[er] janv. 1957	1[er] avril 1957	1[er] juill. 1957	1[er] oct. 1957	1[er] janv. 1958	Aug ment tio au co de 1
							%
Production des métaux	100	105,0	107,8	112,5	113,5	119,0	13
Industrie mécanique et électrique	100	107,5	109,2	112,2	115,2	119,3	11
Dont :							
Première transformation des métaux	100	107,6	108,6	111,9	115,1	119,6	11
Mécanique générale	100	106,8	108,5	111,2	114,7	118,7	11
Construction de machines	100	108,0	110,1	113,3	115,9	120,1	11
Construction électrique	100	106,9	108,9	111,4	114,4	117,4	9
Verre, céramique, matériaux de construction	100	105,4	106,9	109,6	114,2	117,5	11
Bâtiment et travaux publics	100	108,5	110,9	114,2	116,9	121,1	11
Industrie chimique, caoutchouc	100	105,4	107,4	110,0	113,5	118,1	12
Industrie agricole et alimentaire	100	106,7	108,4	110,7	114,7	118,5	11
Industrie textile	100	104,8	105,4	109,0	110,5	116,0	10
Habillement et travail des étoffes	100	105,1	106,3	108,2	113,4	116,2	10
Cuirs et peaux	100	105,8	107,6	108,6	113,3	117,1	10
Industrie du bois, ameublement	100	107,3	109,2	111,3	115,2	119,7	11
Papier-carton	100	106,1	107,6	110,1	112,7	117,4	10
Industrie polygraphique	100	108,0	111,4	112,3	116,5	123,8	14
Industries diverses	100	106,3	107,3	109,9	114,8	117,4	10
Transports (autres que S. N. C. F. et R. A. T. P.)	100	108,4	109,4	111,7	115,4	121,3	11
Commerces agricoles et alimentaires	100	106,7	108,2	110,2	114,7	117,8	10
Commerces non alimentaires	100	107,3	108,6	111,3	115,1	119,3	11
Hygiène	100	104,7	105,8	107,1	111,0	114,2	9
Toutes activités	100	106,8	108,5	111,4	114,6	118,9	11

III. — L'évolution du coût de la main-d'œuvre

Le coût de la main-d'œuvre pour l'employeur dépend à la fois du salaire directement payé pour la rémunération du travail effectué et des différentes charges annexes qui s'ajoutent à ce salaire. Aucune mesure nouvelle n'est intervenue en 1957 modifiant l'importance de ces charges annexes. Comme, d'autre part, le plafond des salaires soumis aux cotisations de sécurité sociale n'a été augmenté qu'à dater du 1er janvier 1958, le coût relatif des charges de sécurité sociale a eu tendance à diminuer au cours de l'année, puisque la hausse continue des salaires a entraîné un accroissement de la proportion des salaires supérieurs au plafond et par conséquent non soumis à cotisation. C'est ce qui apparaît d'ailleurs dans le tableau VI reproduisant l'évolution des charges sociales, en pourcentage des salaires versés, dans les industries métallurgiques de la région parisienne.

Tableau VI

Charges sociales dans le groupe des industries métallurgiques mécaniques et connexes de la région parisienne (en % des salaires versés).

Date		Assurances sociales	Allocations familiales	Accidents du travail	Congés payés jours chômés	Taxe d'apprentissage	Taxe de 5 %	Indemnités de transport	Total
38	Moyenne de l'année ..	4,00	3,21	3,00	4,68	0,20	—	—	15,09
48	1er trimestre	9,70	12,93	5,57	6,96	0,20	—	—	35,36
49	1er trimestre	9,40	15,04	5,40	6,60	0,38	5,00	2,88	44,70
52	1er trimestre	9,00	15,07	2,77	7,06	0,40	5,00	2,40	41,70
53	1er trimestre	9,33	15,62	3,03	7,04	0,40	5,00	2,40	42,82
54	1er trimestre	9,33	15,62	2,81	7,10	0,40	5,00	2,26	42,52
55	1er trimestre	8,98	15,04	2,68	8,49	0,40	5,00	2,05	42,64
56	1er trimestre	9,00	15,07	2,74	9,24	0,40	5,00	1,83	43,28
56	4e trimestre..........	8,82	14,77	2,69	11,24	0,40	5,00	1,71	44,63
57	1er trimestre	8,80	14,74	2,86	11,24	0,40	5,00	1,69	44,73
57	2e trimestre..........	8,75	14,66	2,84	11,35	0,40	5,00	1,66	44,66
57	3e trimestre..........	8,62	14,44	2,80	11,82	0,40	5,00	1,63	44,71
57	4e trimestre..........	8,50	14,24	2,76	11,82	0,40	5,00	1,57	44,29

IV. — L'évolution des gains nets des salariés

De nombreux facteurs, autres que le salaire horaire, influent plus ou moins fortement sur le gain net des salariés. Parmi ceux-ci, les primes et gratifications qui s'ajoutent au salaire de base correspondent parfois à une part non négligeable du gain total. Le Ministère du Travail tente, chaque année, dans le cadre de son

enquête, d'estimer la différence entre le gain horaire et le taux de salaire horaire. C'est ainsi que, si le taux moyen des salaires horaires, pour l'ensemble des ouvriers âgés de plus de 18 ans des industries couvertes par l'enquête du Ministère du Travail, pouvait être évalué, au 1[er] octobre 1957 à 170 francs, le gain horaire moyen des mêmes ouvriers (sans tenir compte des majorations pour heures supplémentaires) atteignait, à la même date, 198 francs. Les primes (primes de rendement, primes individuelles, etc...) et gratifications paraissent donc représenter environ 17 % du taux de salaire de base pour l'ensemble des activités. Cette proportion est d'ailleurs essentiellement variable suivant les activités ; elle n'atteint pas 9 % dans l'industrie de l'habillement et travail des étoffes, alors qu'elle dépasse 33 % dans l'industrie chimique.

La durée hebdomadaire du travail a également une influence importante sur le montant total du bordereau de salaire de l'ouvrier, c'est-à-dire sur son gain net. En effet, en raison de la législation qui prévoit une majoration de 25 % des heures effectuées après la 40[e] (majoration portée à 50 % après la 48[e] heure), une augmentation de la durée du travail se répercute plus que proportionnellement sur le revenu net du salarié. C'est ainsi qu'une durée moyenne de 46 heures par semaine entraîne un accroissement de 3,3 % du gain horaire par rapport au gain horaire du salarié n'effectuant pas d'heures supplémentaires. Comme les années précédentes, c'est également par l'intermédiaire de l'enquête du Ministère du Travail qu'on peut suivre l'évolution, pour l'ensemble des activités, de la durée du travail. Les résultats de cette enquête sont reportés dans le tableau VII, accompagnés de l'évolution, sous forme d'indice sur la base 100 en 1954, des effectifs occupés dans l'ensemble des établissements industriels et commerciaux et de l'activité de la main-d'œuvre (l'indice de l'activité étant le produit de l'indice de la durée du travail par l'indice des effectifs et donnant une estimation de la variation du nombre des heures travaillées).

Quoique la durée du travail ait déjà en 1956 atteint un niveau très élevé, une légère augmentation de cette durée est encore enregistrée en 1957. Il semble toutefois que cette durée moyenne de 46 heures par semaine représente une durée maximum.

Dans de nombreux secteurs, en effet, les organisations syndicales réclament une diminution de la durée effective du travail

TABLEAU VII

Durée moyenne du travail, indices des effectifs et de l'activité de la main-d'œuvre (enquête du Ministère du Travail)

Date	Durée hebdomadaire du travail (heures)	Indice des effectifs (1954 = 100)	Indice de l'activité (1954 = 100)
Année 1955 (moyenne)	45,4	101,0	101,3
Année 1956 (moyenne)	45,7	102,3	103,6
Année 1957 (moyenne)	46,0	105,1	106,9
1er janvier 1957	45,8	103,2	104,5
1er avril 1957	45,9	104,1	105,7
1er juillet 1957	46,1	105,5	107,6
1er octobre 1957	46,1	106,2	108,4
1er janvier 1958	45,8	105,7	107,2

jugée trop élevée. Cette durée élevée s'explique cependant par la situation économique et démographique française qui ne permettait pas de trouver la main-d'œuvre supplémentaire que demandait l'industrie pour poursuivre son expansion. Le chômage a été, en effet, réduit à un niveau particulièrement faible et la population d'âge actif n'augmentera que lorsque les classes nombreuses nées après 1946 auront atteint l'âge de la mise au travail.

Il a été en outre nécessaire de diriger vers le secteur industriel une partie de la main-d'œuvre agricole sous employée et un contingent important de main-d'œuvre étrangère (111.674 travailleurs étrangers ont été introduits en France en 1957 contre 65.356 en 1956 et 18.932 en 1955). Il a été ainsi possible d'augmenter, ainsi qu'il apparaît dans le tableau VII, les effectifs au travail dans les établissements industriels et commerciaux. Toutefois, certains éléments défavorables apparaissent à la fin de l'année (pénurie de devises étrangères, augmentation importante des prix, réduction de certains crédits budgétaires) qui amènent à penser qu'il pourra être difficile de maintenir, à l'avenir, le rythme d'expansion, qu'a connu l'économie française au cours des dernières années.

Parmi les autres éléments ayant une influence sur le gain net des travailleurs (primes de transport à Paris, prestations familiales, retenues pour cotisations ouvrières à la sécurité sociale, surtaxe progressive), seules ont été enregistrées des modifications des prestations familiales et du plafond des salaires soumis à retenue, mais à dater du 1er janvier 1958 seulement.

Evolution d'indices de prix et de revenus de salariés à Paris
(Base 100 au 1er janvier 1957)

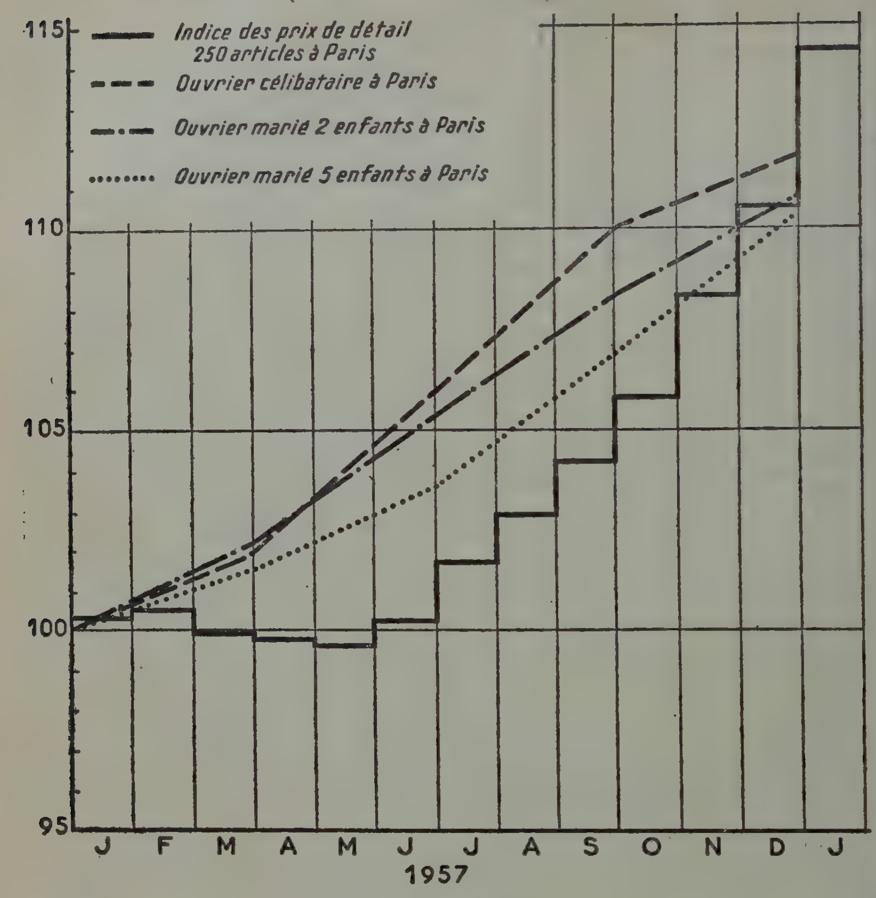


TABLEAU VIII
Indices du revenu mensuel net des ouvriers
(Base 100 au 1er janvier 1956)

	Célibataire		Père de famille deux enfants		Père de famille cinq enfants	
	Zone 0 %	Zone 4,44 %	Zone 0 %	Zone 4,44 %	Zone 0 %	Zone 4,44 %
1er janvier 1956......	100	100	100	100	100	100
1er avril «	103,0	102,6	102,2	102,6	101,5	102,4
1er juillet «	107,7	106,1	105,7	105,1	103,7	104,0
1er octobre «	110,8	108,8	107,9	107,0	105,2	105,2
1er janvier 1957......	111,8	109,1	108,7	107,2	105,7	105,3
1er avril «	114,0	111,1	111,1	109,1	107,3	106,5
1er juillet «	118,5	114,6	114,4	111,6	109,5	108,1
1er octobre «	123,0	118,7	117,7	114,6	112,9	111,3
1er janvier 1958......	125,1	121,4	120,5	117,8	116,6	115,5

Il est possible de disposer également pour 1957 d'un instrument de mesure statistique des variations du niveau des prix de détail dans l'agglomération parisienne (nouvel indice dit des 250 articles). Il a paru intéressant de reporter sur un même graphique l'évolution de cet indice et l'évolution des revenus des ouvriers parisiens pour les trois types de situation familiale retenus. L'augmentation des prestations familiales plus faible que celle des salaires, déjà notée au cours des années précédentes, se poursuit en 1957. Ce graphique fait également apparaître la différence entre les deux semestres de l'année, le 1[er] semestre se caractérisant par une augmentation des revenus salariaux sans variation importante des prix, alors que pendant le second semestre les prix ont subi des hausses nettement plus élevées que les salaires.

V. — L'évolution des salaires dans l'agriculture

Comme pour les années précédentes, on ne dispose, pour mesurer l'évolution des salaires en agriculture, que des résultats de l'enquête par sondage des inspecteurs des lois sociales en agriculture, effectuée auprès d'un échantillon représentatif d'environ 2.000 exploitations agricoles occupant des salariés. Cette enquête n'a lieu qu'une fois par an, au mois de mars. Les résultats de cette enquête reproduits dans le tableau IX font apparaître un accroissement de l'ordre de 13 % entre mars 1956 et mars 1957.

Tableau IX

Variations de l'indice de salaire brut mensuel moyen de 1951 à 1957 suivant la catégorie professionnelle

(Base 100 en mars 1951)

Date	Domestiques logés et nourris	Servantes de fermes logées et nourries	Ouvriers spécialisés logés ou non, mais non nourris
Mars 1951	100	100	100
Mars 1952	129	132	112
Mars 1953	139	136	124
Mars 1954	146	140	131
Mars 1955	158	161	138
Mars 1956	173	170	155
Mars 1957	194	193	174

Pendant la même période, les salaires du secteur industriel et commercial n'ont augmenté que de 7 %. Il semble donc que la forte réduction des écarts de zone qui était intervenue en avril 1956 (réduction d'un tiers des abattements applicables dans les différentes zones à la rémunération minimum par rapport au taux de la région parisienne) et la pénurie de main-d'œuvre, ressentie dans l'ensemble de l'économie française en 1956, ont eu un effet certain sur le niveau des salaires agricoles.

VI. — L'évolution des salaires des gens de maison

L'Institut National de la Statistique a effectué en octobre 1957 son enquête annuelle auprès des maires des villes de plus de 10.000 habitants (à l'exception de Paris), afin de connaître les salaires généralement pratiqués en province pour la rémunération des gens de maison. Les résultats de cette enquête en ce qui concerne les bonnes à tout faire et les femmes de ménages sont reproduits dans le tableau X.

L'augmentation des rémunérations entre octobre 1956 et octobre 1957 apparaît, pour la femme de ménage, du même ordre que pour les salariés de l'industrie et du commerce, soit de 9 %. Elle est nettement plus élevée pour les bonnes à tout faire.

Tableau X

Salaires des gens de maison en province (ville de plus de 10.000 habitants) (enquête I. N. S. E. E.)

	Octobre 1938	Octobre 1952	Octobre 1955	Octobre 1956	Octobre 1957
Bonne à tout faire logée et nourrie (en francs, par an)..	3.584	110.460	142.400	149.200	174.000
Femme de ménage ni logée, ni nourrie (en fr. par heure)...	3,15	85,50	112	116	126

A Paris, l'augmentation enregistrée entre octobre 1956 et octobre 1957 est plus importante puisque le salaire mensuel des bonnes à tout faire logées et nourries s'est élevé de 19.500 à 23.600 francs, tandis que le salaire horaire des femmes de ménage, n'effectuant pas de gros travaux, ni logées, ni nourries, passait de 144 à 162 francs.

VII. — L'évolution des traitements des fonctionnaires

Les traitements des fonctionnaires ont subi des modifications importantes au cours de l'année 1957, par application en particulier du plan de revalorisation prévu par le décret du 30 juin 1955.

Le traitement hiérarchisé est passé progressivement de 170.000 francs le 1er janvier 1957 à 200.000 francs le 1er janvier 1958 (180.000 francs le 1er mai auquel s'ajoute, à partir du 1er novembre, un complément de 20.000 francs hiérarchisé à dater du 1er janvier 1958). Toutefois, à partir du 1er mai 1957, l'indemnité de résidence a été réduite de 25 % à 20 % (à Paris) du Traitement soumis à retenue pour pension. De plus un reclassement de certains des agents classés dans les indices les plus bas de la hiérarchie (catégories C et D) et le classement hors échelle des fonctionnaires ayant un indice hiérarchique net supérieur à 650, à partir du 1er novembre 1957, accompagné d'une revalorisation sensible de leurs traitements, rend difficile une estimation de l'évolution moyenne des traitements des agents de la fonction publique en 1957. Il semble toutefois que, pour la grande majorité des fonctionnaires, l'augmentation des traitements ait été en 1957 de l'ordre de 11 % à 14 %. Un plan de majoration des salaires, échelonné sur l'ensemble de l'année 1958 et comportant dès le 1er janvier 1958 l'attribution d'un complément non hiérarchisé s'élevant à 10.000 francs par an, a été mis au point par le Gouvernement pour répondre aux demandes des syndicats de fonctionnaires qui faisaient valoir que la revalorisation promise des traitements n'avait pu être obtenue en raison de l'augmentation intervenue dans le coût de la vie.

Raymond LEVY-BRUHL.

LE MOUVEMENT OUVRIER ET LA LÉGISLATION SOCIALE

SOMMAIRE. — I. **Les grands traits de l'année 1957**

II. **Le Mouvement ouvrier**

§ 1. — *La vie syndicale* : A. Caractères généraux. B. La CGT. C. La CFTC. D. La CGC. E. La CGT-FO. F. Le contrat de pause sociale.

§ 2. — *Revendications et conflits sociaux* : A. Les conditions économiques. B. Caractères généraux. C. Les conflits de la fin de l'année dans le secteur public. D. Les conflits de la fin de l'année dans le secteur nationalisé.

III. **La Législation sociale**

§ 1. — *Vers l'étalement des congés payés* ; § 2. — *La modification du régime du SMIG et de l'échelle mobile* ; § 3. — *Les congés culturels* ; § 4. — *La réforme de la conciliation et de la médiation* ; § 5. — *Modification du statut des travailleurs à domicile* ; § 6. — *Aide aux travailleurs handicapés* ; § 7. — *Retraites complémentaires.*

I. — LES GRANDS TRAITS DE L'ANNÉE 1957

Il ne sera pas inutile, avant d'entrer dans les détails, de rappeler les grands traits de la vie sociale française au cours de l'année 1957.

Le 21 mai, le gouvernement Guy Mollet est mis en minorité sur les projets financiers et donne sa démission. Le 12 juin, M. Bourgès-Maunoury reçoit l'investiture ; il est mis en minorité à propos de la loi-cadre sur l'Algérie et donne sa démission le 30 septembre. Le 6 novembre, un gouvernement présidé par M. Félix Gaillard lui succède.

Le 9 juillet, l'Assemblée nationale autorise la ratification des traités créant le Marché commun et l'Euratom. Le 12 août, le Gouvernement décide une quasi-dévaluation de 20 % : c'est ce qu'on a appelé « l'opération 20 % ». Le 26 juin, la Banque de France accorde 350 milliards d'avances et le 7 novembre 250 milliards.

En matière proprement sociale, l'année 1957 a un caractère très particulier : une activité d'apparence assez vive recouvre une « pause » très marquée par rapport aux années précédentes, qui avaient vu l'augmentation des salaires réels et des réformes sociales importantes (Fonds national de solidarité, trois semaines de congés payés). En effet, l'augmentation de la production, qui s'était faite les années précédentes dans la stabilité, s'accompagne d'une hausse des prix, de sorte que toute la vie sociale est marquée par le souci du niveau relatif des salaires et des prix. A la fois l'attitude des syndicats et les mesures sociales législatives ou réglementaires en sont limitées à des objectifs à plus court terme. Le mordant des syndicats est diminué par le trouble des esprits qui suit l'affaire de Hongrie. Le but principal des revendications est de mettre les salariés à l'abri de la baisse du pouvoir d'achat résultant de la hausse des prix ; l'augmentation du S. M. I. G. par le jeu de l'échelle mobile accentue cette tendance. Les grèves sont nombreuses (le nombre de journées de travail perdues par fait de grève est à peu près le double de (celui de) l'année précédente), mais elles sont dispersées et ne forment pas de mouvement d'ensemble ; la seule exception est le mouvement de l'automne, mais il est circonscrit aux secteurs public et nationalisé. Les grèves ont un caractère « conservatoire », je veux dire qu'elles visent plus à défendre un acquit qu'à obtenir un nouvel avantage.

Les circonstances économiques de l'année expliquent cela, le lien entre économique et social est particulièrement net en 1957.

En effet, quelques obstacles à l'expansion économique commencent à se manifester depuis le début de l'année, la capacité de production est utilisée à plein dans certaines branches, du fait du retard des investissements sur l'augmentation de la consommation ; des accidents d'ordre extérieur sont venus s'y ajouter : le gel du mois de février 1956 a déséquilibré les marchés agricoles, l'affaire de Suez a rendu difficiles les approvisionnements en pétrole, la guerre d'Algérie a privé la production de jeunes travailleurs particulièrement actifs, le déficit budgétaire s'est alourdi, le déficit de la balance extérieure et la diminution des avoirs en devises se sont aggravés. Il en résulte que la période de relative facilité économique, que la France a connue au cours des précédentes années, est finie et que la politique sociale en est devenue plus malaisée.

II. — LE MOUVEMENT OUVRIER

§ 1. — La vie Syndicale

A. — *Caractères Généraux*

Les syndicats ont été conduits par la situation économique à formuler un certain nombre de revendications, notamment en matière de salaires. On constate à cette occasion certains changements dans leur attitude habituelle, la C. G. T. et F. O. étant retenues dans leur action, tandis que la C. F. T. C. prend une position en flèche, entraînant la C. G. T. à sa suite, d'une manière inattendue.

En effet, l'affaire de Hongrie a entraîné un certain trouble parmi les militants de la C. G. T. Ainsi, un essai de grève des mineurs en faveur de la paix en Algérie a échoué et, d'une manière plus générale, la C. G. T. n'a pu pendant toute l'année entraîner à elle seule un mouvement de grève.

F. O. de son côté est demeurée en retrait, en raison de ses liens avec un Gouvernement à direction socialiste entravé dans sa politique sociale par les conditions économiques. Il semble, de plus, qu'elle connaisse un certain passage à vide, qui a persisté au remplacement du cabinet Mollet-Ramadier.

C'est donc la C. F. T. C. qui se trouve la plus libre et qui prend la tête de l'action syndicale du fait des difficultés des deux autres confédérations. Elle connaît elle aussi certaines difficultés intérieures, du fait de divergences entre la majorité et la tendance « Reconstruction », mais ces difficultés semblent surmontées dans le cours de l'année et le dernier Conseil confédéral décide d'associer effectivement les deux tendances à la direction de la Confédération.

Ainsi, la C. F. T. C. peut faire montre d'une plus grande combativité, qui lui permet par exemple de prendre l'initiative d'organiser la journée de revendication du 26 octobre. Cette situation a une conséquence inattendue : la C. G. T. profite de l'élan de sa concurrente et se met dans son sillage. On assiste ainsi à une manière de renversement des alliances, F. O. étant isolée tandis que la C. F. T. C. et la C. G. T. tendent à se rapprocher.

B. — *La C. G. T.*

1° La C. G. T. connaissait déjà un certain trouble et quelques difficultés intérieures, l'affaire de Hongrie les a aggravées et les a fait surgir au grand jour.

C'est ainsi qu'on voit le congrès des fonctionnaires C. G. T. des finances condamner l'intervention russe ; le syndicat C. G. T. du livre de Tours se scinde en deux, avec formation d'un nouveau syndicat rattaché à F. O., ce qui montre bien la vivacité de la querelle, étant donné les relations entre la C. G. T. et F. O. ; il y a menace de rupture du syndicat des correcteurs d'imprimerie affilié à la fédération du livre. De même encore, à l'occasion d'un certain nombre d'élections professionnelles, la C. G. T. perd des voix et parfois des sièges dans des comités d'entreprise ou dans des commissions paritaires. Le déplacement des voix n'est pas massif (par exemple, la C. G. T. perd 7,7 % des voix aux charbonnages), mais l'homogénéité des résultats dans l'espace paraît révéler une tendance générale.

Un congrès de l'importante fédération de l'Education nationale ayant eu lieu, les partisans de la direction orthodoxe de la C. G. T. sont battus à une grosse majorité. Dans certains cas, ce mouvement entraîne une pure et simple désaffection pour le syndicalisme, les voix perdues par la C. G. T. n'étant recueillies par personne. Mais, dans d'autres cas, le changement est plus radical et les voix perdues par la C. G. T. vont à la C. F. T. C. ou à F. O.

Cependant, la crise de la C. G. T. a commencé avant l'affaire de Hongrie. Probablement, son origine doit être trouvée dans l'attitude trop raidie sur une orthodoxie politique que ses liens avec le parti communiste imposent à la direction de la C. G. T. Ceci s'est manifesté au moment de la conclusion d'accords « de type Renault », c'est-à-dire prévoyant une augmentation progressive des salaires parallèlement au développement du chiffre d'affaires ou à celui de la productivité.

Il semble que les syndiqués ont été, en majorité, favorables à ce genre d'accords dont ils voyaient les avantages immédiats, tandis que la tendance majoritaire de la direction de la C. G. T., pour des raisons doctrinales, manifestait son éloignement pour un genre de contrats où elle voyait une « collaboration de classes ». Il en est résulté que la C. G. T. n'a pas été signataire à plusieurs

accords importants : c'est une gêne pour les militants et une « perte de face » pour la confédération.

Le Comité confédéral a reconnu les divergences d'opinions qui se sont manifestées au sein de la C. G. T. et il a posé comme principe la neutralité de la confédération à propos de l'affaire de Hongrie. Cette prise de position a sans doute pour origine des considérations d'ordre tactique, mais elle n'en est pas moins neuve : admettre que chacun est libre de penser ce qu'il veut d'une affaire grave est un début de reconnaissance des tendances minoritaires. Il semble en effet que les forces de la minorité de la C. G. T. se soient trouvées augmentées par les événements récents, je veux parler de la minorité qui s'efforce de dépolitiser en partie l'action de la centrale et de la ramener à la fois vers plus de démocratie et plus de syndicalisme.

Cette possibilité d'un assouplissement de la C. G. T. peut être rattachée au problème de l'unité d'action avec les autres centrales. La C. G. T. revient périodiquement sur ce thème avec insistance et depuis longtemps : mais il est clair que le but est très difficile à atteindre tant que la C. G. T. se maintiendra sur ses positions orthodoxes.

2° *Congrès.* — Le 31e congrès de la C. G. T. se tient du 16 au 21 juin, soit deux semaines après celui de la C. F. T. C., le précédent ayant eu lieu deux ans auparavant. La situation économique procure aux dirigeants de la C. G. T. une occasion de rétablir la situation de la confédération. En effet, la hausse des prix la conduit à organiser la poussée revendicative qui en résulte ; l'action pour l'augmentation des salaires est donc portée au premier plan.

D'autre part, M. Benoit Frachon insiste sur l'importance qu'aurait l'unité d'action syndicale et il fait adopter le texte d'une adresse en ce sens destinée à toutes les confédérations. Cependant, les minoritaires, tout en se prononçant également en faveur de l'unité, posent des conditions préalables à sa réalisation : l'unité ne peut, disent-ils, se faire qu'à partir de la reconnaissance des tendances diverses à l'intérieur d'une même organisation et en permettant à ces tendances de se donner une structure. D'autre part, la réalisation de l'unité est liée à la dépolitisation du syndicalisme et à une organisation plus démocratique de la direction de la C. G. T. Un membre de la minorité fait une proposition dans ce sens, tendant à l'interdiction du cumul des fonctions politiques

et syndicales. Une motion de synthèse est finalement votée, assez vague pour fournir un compromis entre deux tendances aussi nettement opposées.

C. — *La C.F.T.C.*

La C. F. T. C. tient au début du mois de juin son 29e congrès national, le précédent ayant eu lieu il y a deux ans. Il est l'occasion de constater les progrès accomplis par la confédération, marqués par une augmentation des effectifs, du dixième environ et par des gains aux élections professionnelles. J'en ai déjà donné l'explication : le plus grand mordant que la C. F. T. C. a pu montrer.

On peut constater d'autre part la force croissante prise dans le mouvement par la minorité « Reconstruction », une vive discussion s'étant engagée entre les deux tendances. Ainsi, certains membres de la minorité sont partisans de l'abandon de l'adjectif « chrétiens » dans le nom de la confédération ; ou encore, comment doit-on trancher le problème suivant ? L'adhésion des syndicats de la métallurgie à la Fédération internationale des ouvriers sur métaux entraîne la double appartenance de la Fédération de la métallurgie à la Confédération internationale des syndicats chrétiens et à la Confédération internationale des syndicats libres.

Par 2.275 voix contre 1.754, une modification des statuts est adoptée, sur proposition de la majorité : elle modifie au profit des grands syndicats les règles de la représentation dans les congrès ; or, les grands syndicats appartiennent en général à la tendance majoritaire. Si l'on évalue les effectifs de la tendance minoritaire par le nombre de votants qui se sont opposés à cette disposition, il semble qu'ils aient augmenté depuis le congrès de 1955. Le nouveau bureau confédéral ne compte cependant pas de représentant de la minorité.

Les objectifs de la confédération sont définis de la manière suivante :

a) Objectifs à long terme : hauts salaires, promotion ouvrière, direction planifiée de l'économie, coopération internationale.

b) Objectifs à court terme : augmentation du S. M. I. G., des salaires en général, des allocations familiales, suppression des abattements de zones, opposition à l'inflation comme à la récession.

Au milieu du mois de décembre, le Conseil confédéral de la C. F. T. C. se réunit ; il procède à des modifications de l'organisation interne, qui permettent aux représentants de « Reconstruction » d'accéder aux postes de direction. Depuis le congrès du mois de juin, des pourparlers ont eu lieu entre la majorité et Reconstruction ; les deux tendances sont ainsi parvenues à une réconciliation. Le Bureau confédéral est élargi et les postes vacants sont pourvus de titulaires ; de nouvelles méthodes de travail jugées plus efficaces sont instituées, six groupes spécialisés sont constitués dont les animateurs sont choisis parmi les membres des deux tendances.

Ayant ainsi surmonté ses difficultés, la C. F. T. C., qui a le vent en poue, peut continuer sa progression.

D. — *La C. G. C.*

Les 18 et 19 mai, la C. G. C. tient à Paris son 13e congrès. Il débat des questions concernant l'organisation de la Confédération, ainsi que des problèmes économiques, financiers et sociaux du moment : fiscalité, projet Gazier, expansion régionale, réforme des conseils des prud'hommes, retraite des cadres, relations de la France et des territoires africains, industrialisation de ces pays et adaptation du syndicalisme à leurs conditions particulières. Il est également question du Marché commun et de l'équilibre des salaires et des prix, la solution de ce dernier problème étant recherchée du côté d'un accroissement de la productivité et d'un nouveau système de conventions collectives et d'accords de salaires.

E. — *La C. G. T.-F. O.*

Le Comité confédéral de F. O. se réunit à Marseille au milieu du mois de mai. Il critique la politique économique et sociale du Gouvernement et notamment affirme que l'indexation des salaires se solde par un échec. Il refuse d'admettre que les circonstances politique nécessitent une pause en matière sociale, il demande une modification du S. M. I. G. et un changement de la base de son indexation, il demande enfin la suppression des abattements de zones en matière de salaires.

F. — *Le contrat de pause sociale*

Soucieux de freiner la hausse des prix, au milieu du mois de septembre, le Gouvernement entreprend des négociations en vue

d'une réunion des organisations syndicales patronales et salariées à l'exception de la C. G. T. Il voudrait leur faire accepter ce qu'on a appelé le « contrat de pause sociale », mais ne parvient pas à ses fins. L'originalité du procédé mérite cependant qu'on indique ce dont il s'agit. Les syndicats se seraient abstenus de mener une action revendicative entre le 15 septembre et le 15 mars 1958, c'est-à-dire pendant six mois, dans les branches où les salaires ont augmenté de plus de 7 % en un an. En contrepartie, le Gouvernement aurait fait rigoureusement respecter le blocage des prix aux entrepreneurs. De plus, des négociations auraient été ouvertes, dont le but principal aurait été d'introduire des clauses de salaire trimestriel garanti dans les conventions collectives. Après le 15 mars, c'est-à-dire une fois terminée la période de six mois, une nouvelle discussion aurait eu lieu pour mettre au point un procédé d'indexation du S. M. I. G. et des prestations familiales sur le revenu national. L'application du « Plan social » du Gouvernement aurait alors été mise à l'étude : remboursement effectif à 80 % des frais médicaux aux assurés sociaux, allongement à un mois du préavis de licenciement, réforme des comités d'entreprise et des conseils des prud'hommes.

L'idée n'a pas abouti, elle était du moins intéressante et originale. Les syndicats n'ignorent plus que les salariés sont toujours les perdants d'une course des salaires et des prix et il y avait peut-être là un moyen pour eux d'éviter qu'elle ne s'engage. Ils ont craint, semble-t-il, de se lier pour une période trop longue, à un moment où la conjoncture est incertaine et alors que le Gouvernement se vante peut-être beaucoup en s'engageant à faire respecter le blocage des prix. Ils ont craint également de se faire déborder par la C. G. T. qui aurait profité de l'engagement des autres centrales pour prendre la tête des revendications.

De son côté, le patronat n'a pas montré un bien grand empressement : il redoute le salaire trimestriel garanti et l'extension de la compétence des comités d'entreprise ; il est également possible que certains aient craint que le blocage des prix ne soit pris au sérieux et qu'ils ne puissent plus profiter de leur hausse pour réaliser des bénéfices.

§ 2. — **Revendications et conflits sociaux**

A. — *Les conditions économiques*

Pendant toute l'année 1957, les prix marquent une nette tendance à la hausse, aggravée par le déficit budgétaire, les difficultés de trésorerie, et le déficit de la balance extérieure. Les efforts du Gouvernement n'empêchent rien, ni la manipulation de l'in-

dice des 213 articles, ni les conseils de modération donnés aux syndicats, ni l'offre du « contrat de pause sociale ».

M. Guy Mollet, peu avant la chute de son cabinet, reçoit les représentants des syndicats, à l'exception de la C. G. T., et leur demande de modérer leur action revendicatrice. A cette fin, il use de deux sortes d'arguments : d'une part, il souligne les difficultés économiques du moment et demande à ses interlocuteurs de ne pas les aggraver par une action intempestive, d'autre part, il fait miroiter les avantages qu'une reprise de l'expansion aurait pour les salariés, après son ralentissement momentané, avantages qui revêtiraient la forme du « Plan social » gouvernemental.

Mais les syndicats gardent une attitude réservée et n'entrent pas dans l'argumentation du Président du Conseil, auquel ils reprochent d'avoir atermoyé durant plusieurs mois sans faire autre chose que prendre des demi-mesures. Le côté positif de leur réplique est particulièrement intéressant : ils revendiquent moins un certain *résultat* (*id est* une augmentation des salaires) qu'ils n'encouragent le Gouvernement à prendre les *mesures* économiques permettant d'atteindre ce résultat. Les syndicats montrent ainsi, qu'à l'époque actuelle, ils ne peuvent plus être seulement des organismes de pure revendication, se bornant à indiquer le but à atteindre, mais qu'ils doivent être aussi des centres d'analyse économique, exerçant une action technique sur la politique à suivre et indiquant les moyens à employer, dont le choix n'est évidemment pas indifférent puisqu'il commande l'efficacité.

Il faut ajouter que le patronat n'aide guère le Gouvernement dans son action retardatrice. La conjoncture lui donne la possibilité de travailler et de produire, et plutôt que de courir le risque d'une grève, donc d'un arrêt de la production qui le priverait d'occasions de gagner de l'argent, il préfère accorder une augmentation de salaires, que du reste il espère bien rejeter sur les acheteurs. On assiste donc tout au long de l'année à la conclusion d'un certain nombre d'accords qui augmentent les taux des sakaires et par là pèvent évidemment sur les prix.

B. — *Caractères généraux*

En ce qui concerne les conflits du travail, les choses se sont passées d'une manière assez différente selon les secteurs et il est donc nécessaire de faire la distinction entre secteur privé, nationalisé et public :

1° Conflits dans le secteur *privé*. Tout au long de l'année et un peu partout, il y a eu des mouvements pour obtenir des augmentations de salaires. Ils ont été très nombreux, mais, à l'exception de ce qui s'est passé à Nantes et à Saint-Nazaire, d'une ampleur réduite et sans gravité. Ceci s'explique pour plusieurs raisons :

a) Par le fait, que j'ai déjà mentionné, que le patronat n'a pas fait obstacle systématiquement aux augmentations des salaires.
b) Certaines pénuries de main-d'œuvre dues au plein emploi ont accentué la tendance à la hausse du salaire.
c) L'allongement de la durée de travail, rendu nécessaire par le progrès de la production en situation de plein emploi, a ajouté ses effets à ceux des augmentations de taux et entraîné une augmentation du salaire hebdomadaire.

De tout cela, il est résulté que les transitions ont été plus aisées et que, lorsque le S. M. I. G. a été relevé ou lorsque des hausses de prix sont intervenues, les réactions des salariés ont été moins vives.

2° Dans le secteur *nationalisé*. A l'exception des banques, la situation a été assez calme jusqu'à l'automne, où une vive agitation s'est déclenchée, résultant de maladresses du Gouvernement qui avait fait des promesses imprudentes, notamment à l'E. D. F., et ne les avait pas tenues, et de l'infériorité des salaires du secteur nationalisé par rapport à ceux du secteur privé. D'où des arrêts du travail, qui ont conduit à des augmentations sensibles des salaires.

3° Dans le secteur *public*. Un mouvement de revendication s'est amorcé à la fin de l'année, mais il a tourné court, à la fois parce que les circonstances n'étaient pas favorables et en raison du manque d'unité dans l'action entre les différents syndicats.

C. — *Les conflits de la fin de l'année dans la fonction publique*

Reprenant des revendications formulées déjà à l'automne 1956, les fonctionnaires ont, depuis le début de 1957, manifesté leur mécontentement. Leurs syndicats demandent une harmonisation des traitements les plus faibles du secteur public (catégories C et D) avec ceux du secteur nationalisé. A l'offre du Secrétaire d'Etat à la fonction publique d'un crédit global de 5 milliards 100 millions de francs, les organisations syndicales répliquent

qu'il s'agit là d'un retrait par rapport aux précédentes propositions.

Les protestations les plus vives viennent de la Fédération autonome de l'Education nationale. F. O. tente, au mois de janvier, d'organiser une « journée nationale de protestation ». L'U. G. F. F. (affiliée à la C. G. T.) essaie de son côté une « journée nationale d'action » sans résultat.

Le 13 février, le Conseil des Ministres adopte deux décrets :

1° le premier confirme une circulaire ministérielle du 1er janvier 1957 qui avait décidé un relèvement en quatre étapes au cours de l'année 1957, le traitement de base étant fixé le 1er janvier à 170.000 fr., le 1er mai à 180.000 fr., le 1er novembre recevant l'adjonction d'un prime fixe de 20.000 fr., et le 1er janvier 1958 étant porté à 200.000 fr.

2° le deuxième prévoit de nouvelles échelles de rémunération pour les agents des catégories C et D, à partir du 1er octobre 1956 (donc rétroactivement).

Les trois grandes organisations syndicales maintiennent leurs protestations devant des décisions du Gouvernement. Dans le courant du mois de mars, la Fédération C. F. T. C. des fonctionnaires tient une réunion, mais se rend compte qu'il n'y a pas beaucoup de combativité parmi ses adhérents et ne va pas plus loin. F. O. et la C. G. T. sont retenues par les raisons que j'ai dites, outre qu'elles répugnent à mener une action commune, surtout à elles seules ; la C. F. T. C. ne tient pas à s'aventurer sur le terrain de la fonction publique, qui n'est pas le sien.

Ce n'est qu'au cours du dernier trimestre que finalement le secteur public s'anime.

Une grève générale d'une journée se produit le 12 novembre dans l'enseignement secondaire et dans l'enseignement technique, pour appuyer les demandes d'augmentation des traitements et d'accroissement du nombre des professeurs.

Peu de jours après, tous les syndicats de fonctionnaires lancent un ordre de grève pour le 19 novembre, pour appuyer une demande de relèvement immédiat à 220.000 fr. du traitement de base hiérarchisé, au lieu des 200.000 fr. prévus seulement pour le 1er janvier 1958. En fait, la grève touche un nombre assez élevé d'agents dans les ministères, les mairies, les hôpitaux, l'enseignement, les P. T. T., les douanes, les ser-

vices municipaux, etc... La C. G. T. organise une manifestation devant le Ministère des Finances ; les syndicats de fonctionnaires, à l'exception de la C. G. T., sont reçus par le Secrétaire d'Etat à la Fonction publique.

La grève est donc tactiquement réussie. Redoutant une extension du conflit, le Président se fait autoriser par le Conseil des Ministres du 20 novembre à user du droit de réquisition du personnel indispensable à la marche des services publics. Mais finalement la grève ne mène à rien, le grand conflit envisagé un moment n'a pas lieu et le Gouvernement accorde aux fonctionnaires moins qu'ils ne le demandaient.

D. — *Les conflits de la fin de l'année dans le secteur nationalisé*

Dans le secteur nationalisé, l'agitation latente se développe à la fin de l'été. Dans les houillères, à la Régie Renault, les syndicats demandent une augmentation des salaires. Chez Renault, la C. G. T. et la C. F. T. C. vont jusqu'à se réunir pour établir un programme revendicatif commun, ce qui suscite de vifs reproches de F. O., qui voudrait voir la C. G. T. laissée de côté. Au milieu du mois de septembre, les syndicats C. G. T., C. F. T. C. et autonome de la S. N. C. F. demandent l'ouverture de discussions sur les salaires, avec menace de grève à l'appui. Au mois d'octobre, la crise ministérielle, n'arrête pas les grèves dans le secteur privé ni, ce qui est plus étonnant, dans le secteur nationalisé. Une première action générale est tentée le 3 octobre, sans doute pour sonder les dispositions des salariés, mais leur attitude est très diverse et le test n'apporte pas grand chose.

Le 16 octobre, toutes les confédérations syndicales, y compris les cadres, ce qui est nouveau, déclenchent au Gaz et à l'Electricité de France un arrêt de travail, qui est unanimement respecté.

Le 26 octobre, la C. G. T. et la C. F. T. C. organisent une journée revendicative, avec un arrêt de travail de 24 heures ; mais le succès est variable suivant les secteurs et moins net que celui de la manifestation du 16 octobre. Sont atteints par la grève la S. N. C. F., les P. T. T., la R. A. T. P., la radiotélévision et la navigation aérienne. F. O. condamne ce qu'elle appelle une agitation stérile vu l'absence d'un Gouvernement. Dans le même sens, à la S. N. C. F., les cheminots appartenant à F. O. et à la Fédération cadres-autonomes refusent de prendre part à la grève en raison de l'engagement pris le 30 septembre par toutes

les organisations syndicales d'essayer la conciliation avant de recourir à l'arrêt du travail.

III. — LA LÉGISLATION SOCIALE

Le Gouvernement avait de nombreux projets en matière sociale, nous allons voir que certains ont été menés à bien ; mentionnons d'abord ceux qui sont restés en panne : la réglementation du préavis de licenciement, la réorganisation de l'embauchage et du licenciement, le remboursement effectif à 80 % des honoraires médicaux, la réforme des comités d'entreprise, celle des conseils de prud'hommes.

§ 1. — Vers l'étalement des congés payés

Je note au passage une réforme tout à fait secondaire, mais qui est un pas vers une transformation nécessaire et qu'il faudra faire un jour ou l'autre. Il s'agit d'une étape modeste vers l'étalement des congés payés. On se souvient que la durée des congés payés annuels a été portée à trois semaines ; en vue d'une meilleure répartition de ces congés, il a été décidé le 29 décembre 1956 d'accorder aux salariés un second billet de congés payés à tarif réduit de 20 %, à condition que les entreprises qui auront fractionné leur congé en auront averti la S. N. C. F. et surtout, à condition que ce soit en dehors des périodes de pointe de la S. N. C. F.

Ceci est important parce qu'un étalement des congés dans le temps facilitera le problème des transports et des séjours de vacances et atténuera la réduction estivale de la production. On sait qu'un problème analogue est posé à l'échelle quotidienne par l'organisation française actuelle des horaires de travail ; il faudra mettre fin un jour à ce gaspillage.

§ 2. — La modification du SMIG et de l'échelle mobile

La loi du 26 juin 1957 portant assainissement économique et financier (*J. O.*, page 6.372), en dehors de dispositions économiques, financières et relatives à l'épargne, prévoit dans son article 2 une modification du régime du SMIG et de l'échelle mobile des salaires. « Lorsque l'indice mensuel d'ensemble des prix à la consommation familiale à Paris aura subi une hausse

au moins égale à 5 p. 100 par rapport à l'indice de référence 142 retenu par la loi du 18 juillet 1952, le salaire minimum garanti sera modifié proportionnellement à l'augmentation constatée. Postérieurement à la majoration intervenue en application de l'alinéa précédent, lorsque l'indice mensuel pris en considération sera resté pendant deux mois consécutifs à un niveau marquant une augmentation égale ou supérieure à 2 p. 100 par rapport au dernier indice de référence, le salaire minimum garanti sera modifié proportionnellement à l'augmentation moyenne constatée. »

Jusqu'ici, les taux successifs du SMIG ont été fixés en application de l'article 31 *x* du livre 1er du code du travail, c'est-à-dire par décret en Conseil des Ministres ; pour la première fois, l'arrêté du 8 août 1957 (*J. O., page* 7891) applique l'article 31 *xa* prévoyant une variation automatique du SMIG en fonction du coût de la vie. L'indice des 213 articles atteint en juillet 1957 le point 150,4, soit une augmentation de 5,9 % par rapport à la référence 142. Donc, l'arrêté du 8 août majore de 5,9 % les deux éléments de la rémunération sociale minimum (SMIG et prime), qui passe de 126 fr. à 133,45 fr. depuis le 1er août 1957, pour la première zone de la région parisienne.

Le décret du 17 septembre 1957 (*J. O.*, page 9028) fixe la composition de l'indice des prix de détail destiné à l'indexation du SMIG. A l'indice des 213 articles est substitué un indice des 179 articles de base 100 en juillet 1957, correspondant au SMIG tel qu'il résulte de l'arrêté du 8 août 1957 portant relèvement du SMIG.

§ 3. — **Les congés culturels**

La loi du 23 juillet 1957 (*J. O.*, page 7300) organise des congés non rémunérés aux salariés, en vue de favoriser l'éducation ouvrière. La loi s'applique aux travailleurs et apprentis et prévoit des stages ou sessions d'éducation ouvrière ou de formation syndicale, soit dans des centres dépendant d'organisations syndicales « représentatives », soit dans des instituts spécialisés.

A cette fin seront accordés des congés non rémunérés de 12 jours ouvrables par an, en une ou deux fois ; ces congés seront assimilés à des périodes de travail et ne seront pas déduits du congé payé annuel. Le bénéfice du congé est de droit ; toutefois, le nombre de bénéficiaires dans un même établissement au cours de l'année ne pourra pas dépasser un maximum fixé par

arrêté du Ministre des Affaires sociales. Les conventions collectives peuvent prendre des dispositions plus favorables aux salariés. La loi est applicable aux fonctionnaires de l'Etat et aux agents des communes et établissements publics communaux.

§ 4. — La réforme de la conciliation et de la médiation

La loi du 26 juillet 1957 (*J. O.*, page 7459) est destinée à « favoriser le règlement des conflits collectifs du travail ».

La compétence de la médiation était jusque-là limitée aux conflits concernant le salaire, elle avait donc été utilisée un nombre de fois réduit (56 fois, dont 47 avec succès). D'autre part, la procédure de conciliation prévue par la loi du 11 février 1950 ne précédait pas obligatoirement l'arrêt du travail ; elle n'avait donc été employée que dans 5,4 % des cas et n'avait abouti que dans 1,6 % des cas.

Dès le mois de février 1957, l'Assemblée nationale avait été saisie de plusieurs projets ou propositions de loi tendant à améliorer cette prévention des conflits collectifs du travail. Voici les principales dispositions du texte finalement adopté :

Tous les conflits collectifs du travail, notamment ceux qui naîtront à l'occasion de conventions collectives et d'accords d'établissement, seront obligatoirement et immédiatement soumis à une procédure de conciliation, devant la commission régionale ou nationale. Les conventions collectives devront obligatoirement prévoir le recours à une procédure contractuelle de conciliation, les conflits qui pour une raison quelconque auront échappé à ce genre de procédure seront portés obligatoirement devant la commission régionale ou nationale de conciliation. Les procédures de conciliation (autres que contractuelles) sont engagées par une partie, le Secrétaire d'Etat au travail, le Préfet, ou l'Inspecteur divisionnaire du travail et de la main-d'œuvre. Les parties sont tenues de comparaître en personne devant les commissions de conciliation ou, en cas d'empêchement grave, de se faire représenter, des sanctions étant prévues à l'appui de cette disposition. Un procès-verbal d'accord ou de désaccord est établi ; dans le second cas, on a recours soit à l'arbitrage, soit à la médiation.

Le médiateur est désormais compétent pour tous les conflits et non plus seulement pour ceux ayant trait aux salaires ; leurs pouvoirs d'enquête sur la situation économique des entreprises

et des travailleurs sont accrus. L'article 15 prévoit que lorsque le médiateur constate que le conflit porte sur l'interprétation ou la violation d'une disposition légale, réglementaire ou contractuelle, il doit recommander aux parties de soumettre le conflit à la juridiction de droit commun compétente.

D'après l'article 16, les conclusions de la recommandation du médiateur devront être rendues publiques dans les trois mois par le Secrétaire d'Etat au travail, sauf accord contraire des deux parties.

§ 5. — Modification du statut des travailleurs à domicile

La loi du 26 juillet 1957 (*J. O.*, page 7461) modifie la statut des travailleurs à domicile. Après avoir défini le travailleur à domicile, elle prévoit la déclaration par le donneur d'ouvrage à l'inspecteur du travail au moment où il commence à utiliser de la main-d'œuvre à domicile ; il doit tenir un registre contenant des indications détaillées ; au moment de la rentrée des travaux, il doit rédiger un bulletin en deux exemplaires, indiquant la nature du travail et le détail de la rémunération. Le donneur d'ouvrage doit, d'autre part, tenir une comptabilité distincte des matières premières et fournitures destinées au travail à domicile.

Un tableau des temps de travail est établi par convention collective ou, à défaut, par le Préfet, ou par arrêté ministériel. Les salaires fixés par les conventions collectives ayant fait l'objet d'un arrêté ministériel d'extension sont applicables aux travailleurs à domicile compris dans leur champ. A défaut, le Préfet constate le salaire habituellement pratiqué dans la région et dans la profession, pour servir de base à la rémunération des travailleurs à domicile. Une révision des taux de salaire intervient chaque fois qu'une révision générale a lieu dans la branche en question. Le Secrétaire d'Etat au travail peut fixer par arrêté pour tout ou partie du territoire les taux applicables à certaines professions. Il est prévu qu'il est tenu compte des frais d'atelier avancés par le travailleur. En cas de contentieux, il est prévu que le conseil des prud'hommes, ou à son défaut le juge de paix, est compétent.

Le tarif du salaire est majoré quand les délais accordés pour faire l'ouvrage imposent un travail quotidien dépassant huit

heures ; il en est de même en cas de travail les dimanches et jours fériés. Les matières premières et fournitures avancées par le travailleur sont remboursées séparément. Les temps, prix, taux de salaire et frais accessoires sont affichés dans les locaux du donneur d'ouvrage. Les syndicats peuvent exercer une action civile fondée sur l'inobservation de cette loi ; des sanctions sont prévues, enfin.

§ 6. — **Aide aux travailleurs handicapés**

La loi du 23 novembre 1957 (*J. O.*, page 10858) organise le reclassement des travailleurs handicapés.

La loi définit le travailleur handicapé, décide que cette qualité sera reconnue par une commission et dresse la liste des catégories d'employeurs assujettis à la loi. Les travailleurs handicapés pourront bénéficier d'une réadaptation, rééducation ou formation professionnelle dans un centre *ad hoc*, une rémunération minima leur étant assurée. Tout établissement ou groupe d'établissement d'une même branche comptant plus de 5.000 ouvriers doit assurer le réentraînement au travail des malades ou blessés de l'établissement. Les bureaux de main-d'œuvre sont chargés du placement des bénéficiaires de la présente loi. Une priorité d'emploi est réservée aux handicapés à concurrence d'un certain pourcentage fixé par arrêté ministériel, qui doit assurer le droit au travail de tous les handicapés en état d'exercer une profession et être le même pour les secteurs privé, semi-public et public. Une période de travail à l'essai est prévue, suivie d'une décision concernant l'embauche, un recours étant possible contre cette décision.

Pour les travailleurs fortement handicapés, le salaire peut être inférieur de 20 % au taux ordinaire, mais jamais au SMIG.

Par « travail protégé », on entend des emplois à mi-temps et des emplois faciles pour les travailleurs qui, en raison de leur état, ne peuvent être employés à temps complet ou à un rythme normal. Ceux dont le placement dans un atelier normal est impossible peuvent être admis soit dans un « centre d'aide par le travail », soit dans un atelier protégé. De plus, il est prévu des centres de distribution de travail à domicile pouvant procurer de l'ouvrage à domicile aux travailleurs handicapés.

Dans un atelier protégé, le salaire est proportionnel au rendement, mais sans tomber au-dessous d'un minimum réglemen-

taire. Des sanctions sont prévues pour le cas d'inobservation de la loi.

§ 7. — Retraites complémentaires

Le 15 mai est signé un accord entre le C. N. P. F. d'une part, la C. F. T. C. et F. O. de l'autre, créant l'U. N. I. R. S. (Union nationale des institutions de retraite des salariés. Cet organisme nouveau a pour but de regrouper le grand nombre d'institutions existant déjà, qui assurent aux vieux travailleurs une retraite complétant celle de la Sécurité sociale. Le nombre élevé de ces organismes et, par conséquent, leur faible dimension font qu'ils ne présentent pas toutes les garanties de bonne gestion et de sécurité pour leurs adhérents. De plus, les frais de gestion sont généralement élevés et toutes les branches ne possèdent pas d'organisme de cet ordre.

L'U. N. I. R. S. permettra d'assurer une retraite complémentaire s'élevant à la moitié environ de celle de la Sécurité sociale et donnera une plus grande sécurité aux adhérents, les plus grandes dimensions permettant une gestion plus rationnelle et une compensation des risques.

Il existait déjà un système de retraites complémentaires pour les cadres. A leur exception, tous les salariés pourront adhérer à l'U. N. I. R. S. et bénéficier de ses avantages. La C. G. T. est restée en dehors des négociations, donc de l'accord. Les conseils d'administration seront composés par moitié de représentants des employeurs et par moitié de représentants des salariés, la C. F. T. C. et F. O. ayant le même nombre de sièges. Les cotisations se monteront à 4 % des salaires environ, 60 % étant versés par l'employeur et 40 % par le salarié.

Pierre LASSEGUE

LA SÉCURITÉ SOCIALE

SOMMAIRE : *Application du fonds national de solidarité. Les rapports de la sécurité sociale et du corps médical. Les rapports des organismes de sécurité sociale et de leur personnel. Les rapports entre les caisses et l'administration. L'information du public. Les statistiques de l'année. Situation financière.*

L'année 1957 peut être qualifiée, pour la Sécurité Sociale, d'« année vide ».

Elle s'est ouverte sur deux grands espoirs, celui du « fonds national de solidarité » et celui des « honoraires médicaux ». Elle s'est achevée sur deux déceptions.

La première de celles-ci nous est venue du « fonds national de sécurité sociale ».

Application du fonds national de solidarité

Dans ma chronique de l'an passé (R.E.P., p. 754 et s.) j'ai dit toute la portée que l'on pouvait donner à la nouvelle institution et tout l'espoir que l'on pouvait, légitimement, mettre en elle. De cet espoir qu'a réalisé l'année 1957 ? A peu près rien. Pourquoi ? C'est ce que je dois dire ici, maintenant.

Dans la déclaration, faite le 31 janvier 1956 par le Président du Conseil, M. Guy Mollet, à la tribune de l'Assemblée nationale, on pouvait lire :

« Un véritable fonds national, vieillesse, dont l'objectif essentiel doit être d'assurer une même retraite minima et décente à tous les Français, doit permettre d'améliorer, dès maintenant, les situations les plus difficiles... ».

Mais la loi du 30 juin 1956 ne s'est pas placée, directement, sur ce plan général. Elle a institué un fonds national de solidarité en vue de « *majorer* » les pensions, rentes ou allocations de vieillesse, *déjà existantes*, par un système d'allocations « *supplémentaires* ».

La loi du 2 août 1957 a étendu, à compter du 1er janvier 1957, le bénéfice de l'allocation supplémentaire *seulement* aux invalides, infirmes, aveugles et grands infirmes âgés de moins de 60 ans.

Ainsi, ouvrent droit à l'allocation supplémentaire les avantages de vieillesse ou d'invalidité résultant de dispositions législatives réglementaires.

Sont considérés comme avantages de vieillesse :

— les prestations viagères résultant d'un droit personnel ou d'un droit dérivé, quelle que soit leur dénomination, servies par un régime obligatoire d'assurance personnelle institué par une disposition législative ou réglementaire ;
— les pensions ou rentes acquises au titre de l'assurance volontaire de l'ordonnance du 19 octobre 1945 ;
— les allocations aux vieux travailleurs salariés ;
— les allocations aux mères de famille ;
— les allocations de vieillesse instituées par la loi du 17 janvier 1948 attribuées à des personnes n'ayant jamais cotisé ;
— les allocations spéciales instituées par les articles 42 et 44 de la loi du 10 juillet 1952 ;
— les avantages servis au titre des régimes complémentaires institués en application de l'article 14 de la loi du 17 janvier 1948.

Sont considérés, par ailleurs, comme avantages d'invalidité :

— les pensions d'invalidité générales ou professionnelles ;
— les pensions d'invalidité attribuées au titre de l'activité du conjoint décédé.

Par contre, n'ouvrent pas droit à l'allocation supplémentaire :
— les compléments de pensions, rentes, retraites ou allocations attribuées en vertu d'un régime complémentaire, visé à l'article 18 de l'ordonnance du 4 octobre 1945 ;
— la rente de réservibilité acquise au titre du décret-loi du 28 octobre 1935 ;
— les rentes attribuées au titre de la réparation des accidents du travail ;
— les pensions du code des pensions militaires d'invalidité.

Le postulant à l'allocation supplémentaire doit remplir certaines conditions de nationalité française, italienne, belge,

luxembourgeoise, ou être un réfugié couvert par la convention du 28 octobre 1933 qui vise les dits « réfugiés Nansen ».

Le postulant doit, encore, avoir atteint l'âge de 65 ans, ou 60 ans au cas d'inaptitude au travail.

Sont reconnus de plein droit inaptes au travail à partir de 60 ans les bénéficiaires de l'aide sociale aux infirmes, aveugles et grands invalides :

— les titulaires d'une pension de vieillesse substituée à une pension d'invalidité ;

etc., etc...

Enfin, l'allocation supplémentaire n'est due que si le total de cette allocation et des ressources personnelles de l'intéressé ne dépasse pas 201.000 francs par an (258.000 si le postulant est marié).

Dans ces ressources rentrent les revenus professionnels, les avantages viagers, les biens mobiliers et immobiliers, les biens dont l'intéressé a fait donation depuis moins de dix ans à la date de la demande.

L'organisme liquidateur peut faire effectuer à toute époque toute vérification des requérants ou tout contrôle des ressources des bénéficiaires de l'allocation supplémentaire par les soins d'agents agréés.

On devine, aisément, les difficultés auxquelles, dans la pratique, doit donner lieu la vérification des droits des intéressés, présentés en ces termes.

Un technicien, particulièrement qualifié, M. Saboureau, Directeur de la Caisse Vieillesse de Nantes, donnait, dans son rapport, présenté aux journées nationales d'études des caisses régionales et des caisses vieillesse, en septembre 1957, l'exemple suivant, parmi plusieurs autres :

« Mlle V... V..., née le 17 novembre 1891, est titulaire d'une pension de vieillesse de 12.000 francs.

Elle a droit à une révision de cette pension à compter du 1er décembre 1956.

Elle dépose, en novembre 1956, une demande d'allocation supplémentaire dont l'entrée en jouissance est fixée au 1er décembre 1956.

La requérante déclare avoir touché un salaire de 150.000 francs.

Dans la période de référence, du 1er décembre 1955 au 30 novembre 1956, ses ressources ont été de :

1° un salaire de 150.000 francs ;

2° sa pension de vieillesse de 11.584 francs.

Les ressources ont donc été de 161.584 francs.

A l'échéance du 1er février 1957, elle perçoit intégralement l'allocation supplémentaire puisque le total de ses ressources et le montant de ladite allocation, durant la période de référence, n'a pas atteint 201.000 francs.

A l'échéance du 1er mai 1957, il faudra considérer la période de référence du 1er février 1956 au 31 janvier 1957. Sur ces données l'allocation supplémentaire reste intégralement acquise.

Mais, à l'échéance du 1er août 1957, ses ressources, pour la période du 1er mai 1956 au 30 avril 1957 s'élevant à 171.000 francs, l'allocation supplémentaire sera ramenée à 201.000 moins 171.000 francs, soit 30.000 francs.

A l'échéance du 1er novembre 1957 la période de référence du 1er août 1956 au 31 juillet 1957 donne 187.000 francs de ressources. L'allocation supplémentaire est ramenée à 14.000 francs.

A l'échéance du 1er février 1958 ses ressources, pour la période du 1er novembre 1956 au 31 octobre 1957, s'étant élevées à 202.491 francs, il n'y aura pas d'allocation supplémentaire à régler.

Et le technicien-rapporteur ajoute :

« Cet exemple tient compte d'un salaire stable. Les calculs seraient plus complexes si une modification de salaire était intervenue pendant les périodes considérées. »

A la date du 1er janvier 1957, le nombre de demandes reçues par les caisses régionales vieillesse et les autres organismes vieillesse de la métropole dépassait 2.814.000 ; on peut imaginer les difficultés pratiques qui résultent de la complexité effarante du système actuel.

Et ceci nous mène à un autre aspect du problème qui est, me semble-t-il, bien mis en valeur dans la note suivante présentant l'état d'avancement des travaux de liquidation des demandes d'allocation supplémentaire, à la date du 30 novembre 1957, dans une caisse vieillesse qui avait reçu au 1er janvier 1957, 60.000 demandes.

La situation des dossiers en instance s'établissait ainsi :

Allocations à réduire, étudiées mais non liquidées pour contrôle des ressources	3.639
Allocations nettes (sans revenus personnels)	873
Allocations à rejeter	60
A liquider, pour ordre	16
Allocations étudiées mais ne pouvant être solutionnées	2.354

Les quatre dernières catégories ne présentant aucune difficulté de liquidation, restaient 3.639 dossiers à liquider.

Etant donné la complexité de ces dossiers pour lesquels il faut procéder, pour chaque trimestre, au calcul de l'avantage dû en se référant aux ressources de l'année qui précède, la pratique a démontré qu'un agent qualifié ne liquide par jour, que 5 dossiers en moyenne.

Il convient, enfin, de noter que cet état ne concernait que la liquidation des demandes d'allocation déposées antérieurement au 1er avril 1947 et pour lesquelles la date d'entrée en jouissance se situait au 1er avril 1956.

On voit, par ces exemples donnés par les praticiens les plus qualifiés, toutes les difficultés auxquelles se heurte l'application de la loi du 30 juin 1956.

Pour écarter ces difficultés, on a proposé diverses solutions. La plus simple et, à mon avis, la plus efficiente, est la suivante :

Supprimer l'allocation supplémentaire pour toutes les pensions, rentes, allocations déjà attribuées en la remplaçant par une majoration de la pension, rente, ou allocation antérieure fixée dans le cadre des ressources disponibles du fonds national de solidarité.

D'autres solutions ont été proposées.

Une commission spéciale avait été constituée au début de 1950 pour l'étude du problème de l'assurance vieillesse. En 1956, à la demande du ministre et après avis des directeurs de Caisses, la F.N.O.S.S. établit un rapport général dont je détache simplement les conclusions visant l'assurance vieillesse :

Le régime dit « général » ne s'appliquant qu'à une catégorie limitée de travailleurs (sur environ 5 millions et demi de titulaires d'un avantage vieillesse, il n'est que 2.200.000 retraités de ce régime), il est nécessaire de prévoir toute une série de formalités pour :

Circonscrire le cercle des bénéficiaires...

... Instituer des règles de coordination avec les divers régimes spéciaux ou particuliers...

... Empêcher le chevauchement et l'interpénétration des deux législations distinctes de l'assurance vieillesse... et de l'allocation aux vieux travailleurs salariés..., etc...

***

Mais ces réformes fragmentaires, d'ordre purement administratif, ne vont pas au fond du problème de la sécurité sociale vieillesse.

Celui-ci, qui a fait l'objet, en 1957, des préoccupations, des études et des expériences des dirigeants de l'assurance vieillesse, prend deux formes : une forme administrative et une forme sociale.

D'abord il porte sur l'assiette de la prestation.

La couverture du risque vieillesse ne doit pas s'appliquer uniquement aux travailleurs, car la vieillesse n'est pas un risque des seuls travailleurs, mais, hélas, de tous les citoyens. On sait que le mouvement en faveur de la généralisation de la Sécurité sociale n'est ni nouveau ni spécial à la France ; dès 1913 la Suède avait institué un service d'assurance sociale pour toute la population. D'autres expériences, plus ou moins étendues, ont été faites en Nouvelle-Zélande, en Grande-Bretagne.

Rappelons seulement qu'en France, une loi du 22 mai 1946 avait posé le principe de cette généralisation qui devait être appliqué progressivement, quand l'indice de la production industrielle aurait atteint 110 % de l'indice de 1938 pour l'assurance vieillesse, et pour les autres risques, quand le même indice aurait atteint 125 % de celui de 1938.

Une loi du 13 septembre 1946 avait appliqué ces règles et institué la généralisation de l'assurance vieillesse.

Devant l'opposition des professions libérales et des chefs d'entreprises industrielles, la loi du 13 septembre 1946 fut abrogée par la loi du 8 juillet 1947.

Mais un fort courant d'opinion obligea le législateur français à instituer, par la loi du 17 janvier 1948, un régime de sécurité sociale obligatoire pour le risque vieillesse applicable à certaines catégories de personnes ne bénéficiant pas du régime des salariés et assimilés.

Cette loi avait prévu quatre organisations autonomes réservées respectivement aux professions artisanales, industrielles et commerciales, libérales et agricoles.

La loi spécifiait que ce régime était institué à titre transitoire, jusqu'à la mise en application du régime définitif de Sécurité Sociale applicable aux personnes ne bénéficiant pas du régime des salariés ou assimilés.

Dix ans ont passé et ce provisoire est toujours là, bien que le régime hybride ainsi créé ait fait, depuis longtemps, la preuve de ses vices congénitaux, si j'ose dire.

Il faudra bien revenir un jour, par la suppression de tous les régimes spéciaux ou limitatifs, à la généralisation de l'assurance vieillesse pour toute la population sans distinction.

Mais le problème des « vieux » se présente, ai-je dit, sous un autre aspect : il n'est pas seulement un problème d'organisation administrative mais un problème social et spécifiquement humain, qui a été parfaitement présenté, aux « journées nationales d'études de Paris » des 23 au 27 septembre 1957, dans un excellent rapport de M. Lacombe, Directeur de la caisse régionale vieillesse de Bordeaux.

L'auteur rappelle que l'action sociale en faveur des « vieux » est l'une des missions confiées à nos Caisses par la loi elle-même, dans les termes suivants, bien souvent rappelés : « Promouvoir et coordonner une politique sociale en faveur des ressortissants du risque vieillesse » (loi du 6 mars 1950). L'auteur rappelle ensuite que la création d'un fonds action sociale, dans le budget des caisses vieillesse, réclamé par les dirigeants des caisses, depuis la conférence de Strasbourg, en juin 1949, où la question avait fait l'objet d'un large débat, n'avait pas encore vu le jour.

L'auteur du rapport montre ensuite comment le problème de l'aide sociale a été abordé et traité par la caisse vieillesse de Bordeaux, dans le cadre étroit de la législation actuelle.

En 1955, le conseil d'administration donnait mission à une assistante sociale qualifiée de procéder à un inventaire aussi complet que possible des institutions ou œuvres s'intéressant au sort des vieillards ressortissant de la caisse vieillesse.

L'assistante sociale, après quelques mois d'étude, déposait un rapport, en mars 1955, où elle mettait l'accent sur l'urgence d'une action sociale immédiate pour les vieillards qui ne pouvaient trouver dans leur entourage l'aide indispensable à une vie normale.

Dès le mois de mai suivant, était constituée une fédération de toutes les œuvres privées s'intéressant aux vieillards nécessiteux

de toute l'agglomération bordelaise sans distinction, où la caisse vieillesse de Bordeaux apporta sa collaboration financière pour les vieillards dépendant du régime général de la Sécurité sociale.

Disons, à titre d'indication, que les remboursements effectués par la caisse vieillesse de Bordeaux se sont élevés, en 1956, à 4.326.230 francs et, au 30 juin 1957, à 4.124.304 francs.

Les activités de l'association portent sur « l'aide ménagère », le lavage de linge, des séjours de vacances dans une maison de retraite, des excursions spécialement organisées par des vieillards, des prêts d'objets divers, d'aménagement des locaux d'habitation.

Sur les bases de cette expérience, la caisse vieillesse de Bordeaux a établi un programme d'action prudent, modeste et immédiatement applicable, qui va des examens de santé systématiques par des médecins gériâtres, à la création et la gestion de foyers-restaurants qui ne soient pas des « soupes populaires » et à la solution du problème de l'habitat des vieillards, en dehors de l'encasernement dans un hospice.

Et le technicien, fort de son expérience, de conclure :

« Les besoins sont pressants... Puissent les autorités responsables de ce pays comprendre combien, par sa structure régionale, son statut semi-public, l'expérience de ses cadres, la vocation de ses administrateurs, cette organisation (expérimentée à Bordeaux) est qualifiée pour étendre demain, sur l'ensemble du pays, le réseau d'action sociale qui répondra aux besoins de nos vieux... qu'on nous mette à l'épreuve... on verra que nous ferons beaucoup de choses avec peu d'argent... »

Qu'a fait, dans ces deux secteurs administratif et social, pour les « vieux » l'année 1957, en dehors de ces études et discussions ? — Rien... et ce fut la première déception de l'année...

Les rapports de la Sécurité sociale et du corps médical

La seconde déception de 1957 fut celle des rapports de la Sécurité sociale et du corps médical.

J'ai dans ma chronique de l'an passé rappelé l'histoire de ces rapports de 1945 à 1956 (1) — qui avait abouti à l'élaboration d'un projet dit « projet Gazier ».

(1) Cfr. *R. E. P.*, 1957, p. 761.

Le 11 décembre 1956, le conseil d'administration de la F.N.O.S.S. adressait à la confédération des syndicats médicaux français une lettre où l'on pouvait lire :

« Le conseil d'administration de la fédération a donné son accord à ce texte (du projet de loi établi par le ministre) et décidé de lui apporter son appui... le conseil d'administration s'est montré convaincu que les représentants responsables des médecins français, conscients de l'inéluctable et d'ailleurs heureuse, évolution sociale, prendront une décision favorable au projet qui va leur être soumis et que des relations de confiante collaboration seront ainsi rendues possibles entre les organismes de Sécurité sociale et le corps médical... »

Les 14, 15 et 16 décembre l'assemblée générale de la confédération des syndicats médicaux rejetait purement et simplement le projet ministériel, par 13.264 voix sur 25.880 votants.

Les négociations entre le ministère et les syndicats médicaux reprennent.

La confédération publie, le 21 décembre 1956, un communiqué qui se termine par cette déclaration :

« La confédération des syndicats médicaux a maintenant bon espoir de voir s'établir des dispositions légales qui, concourant au progrès social, sauront maintenir le caractère libéral et humain de la médecine française... »

Le conseil d'administration de la F.N.O.S.S. réuni le 8 janvier 1957 « demande le dépôt immédiat au Parlement du projet de la loi Gazier, modifié dans ses dispositions transitoires... ».

Le conseil des ministres donne son approbation au projet de la loi Gazier.

Le texte du projet est soumis à l'examen du Conseil d'Etat.

Le conseil d'administration de la C.S.M.F. réuni les 2 et 3 février 1957 « déclare qu'il est unanime à refuser le projet Gazier qui, sous un prétexte d'allure économique, bouleverse le caractère libéral nécessaire à la profession médicale et modifie gravement les rapports de malade à médecin... ».

Le ton de ce véritable manifeste y est particulièrement brutal. Il y est parlé de l' « injure vivement ressentie par le corps médical tout entier » et du « sursaut indigné des médecins, du grand maître à l'humble praticien » et de « l'opposition absolue

au projet Gazier qu'affirme de nouveau le conseil d'administration ».

L'Académie de Médecine, la Société médicale des Hôpitaux de Paris prennent des positions identiques.

Une fois de plus, la bataille est engagée.

Cependant le projet gouvernemental est déposé sur le bureau de l'Assemblée nationale et renvoyé à l'étude de la commission du travail et de la sécurité sociale.

Une période de silence. — Puis, le 22 mars 1957, une délégation des présidents de caisses de la Sécurité sociale est reçue par divers groupes parlementaires, communistes, socialistes, M. R. P., républicains sociaux, paysan, progressiste. Le 27 mars la commission du travail et de la Sécurité sociale reçoit une délégation du bureau de la F. N. O. S. S.

La commission du travail se réunit le 9 mai 1957 pour entendre et discuter le rapport de M. Coutant sur le projet Gazier.

La réaction des organisations médicales se fait de plus en plus violente. Dans une lettre adressée par le bureau du syndicat médical de Cambrai au directeur de la caisse de cette ville, on peut lire : « Nous prenons acte que la Sécurité sociale, véritable Etat dans l'Etat, s'arroge des droits illégaux contre lesquels différentes plaintes ont été déposées, dilapidation de fonds publics, exportation frauduleuse de capitaux..., qu'en un mot qu'au lieu de travailler au bien de tous, elle mène une politique d'égoïsme et d'asservissement. Nous considérons que, dans ces conditions, le corps médical se doit d'adresser à la Sécurité sociale un solennel avertissement qui n'est pas une menace, mais prévision logique de ce qui arrivera. Nous serons obligés de ne plus soigner à domicile les familles de tous ceux, administrateurs, directeurs, chefs de service et employés de la Sécurité sociale qui, par leur attitude, détruisent l'élément de confiance indispensable à l'exercice de notre profession... »

Les libellés du même ordre se multiplient.

A l'Assemblée nationale, les contre-projets se multiplient aussi, celui des membres du groupe du M. R. P., celui du groupe des indépendants et paysans d'action sociale.

La commission du travail discute ces projets dans ses séances des 9 et 10 mai 1957. Elle adopte, par 27 voix contre 12, le projet Gazier avec un certain nombre de modifications (suppression de la liste des dérogataires, possibilité de dépassement des tarifs

légaux par les praticiens justifiant de « circonstances exceptionnelles », etc...).

Là-dessus, crise ministérielle, vacances. Le rapporteur de la commission n'a pas déposé son rapport, le débat est renvoyé au mois d'octobre.

L'ordre national des médecins fait distribuer par certains médecins à leur clientèle des tracts violents. La bataille est plus ardente que jamais.

A la rentrée du Parlement on n'entend plus parler du projet Gazier.

A une délégation du bureau de la F. N. O. S. S., le nouveau ministre du Travail, M. Bacon, fait connaître que le « projet Gazier » doit, en vertu de la déclaration ministérielle du nouveau président du Conseil, être soumis à l'examen d'un « comité de la table ronde » groupant des représentants des partis de la majorité.

Sur cette vague promesse, qui prend toutes les allures d'un « enterrement », l'année 1957 s'achève dans la plus complète confusion des uns et la plus profonde déception des autres.

Questions diverses

En dehors des discussions et des manœuvres autour des deux grands problèmes examinés ci-dessus, la Sécurité sociale n'a connu, en France, au cours de l'année 1957, que les incidents d'une vie quotidienne.

Signalons seulement les principaux.

— De nombreux protocoles et avenants fixant les rapports entre les organismes de la Sécurité sociale et leurs personnels ont été signés, dans le passé, entre la F. N. O. S. S. et l'U. N. C. A. F., représentant les organismes et les organisations syndicales, représentant le personnel.

La convention collective, signée en 1953, avait fait l'objet d'une opposition ministérielle irréductible et n'avait jamais pu entrer en vigueur.

En 1956, la commission paritaire nationale reprenait l'examen du texte de cette convention, compte tenu des observations présentées par le secrétaire d'Etat au Travail et à la Sécurité sociale.

Finalement, une nouvelle convention collective était signée le 8 février 1957 par les organisations syndicales, la F. N. O. S. S. et l'U. N. C. A. F.

Un avenant à la convention du 8 juin 1946, signée entre les mêmes parties, le 2 janvier 1957, fixait les rapports entre le personnel de direction des organismes de Sécurité sociale et d'Allocations familiales et leurs établissements (on entend par personnel de direction : les directeurs, directeurs adjoints, agents comptables, sous-directeurs et secrétaires généraux).

Cette seconde convention était expressément considérée par les signataires comme une annexe à la convention collective nationale de travail, le texte de cette dernière s'appliquant automatiquement au personnel de direction sous réserve des dispositions de la convention nouvelle qui visaient la constitution d'une commission paritaire nationale particulière, les règles de l'avancement, les traitements, les congés, les licenciements, etc...

Le secrétaire d'Etat au Travail et à la Sécurité sociale, par une lettre du 20 mars 1957, déclarait ne plus s'opposer à la convention modifiée et celle-ci, en conséquence, prenait effet du 1er avril 1957.

La discussion se continuait sur l'avenant fixant une nouvelle classification du personnel de la direction et au mois de septembre la F. N. O. S. S. se plaignait que le texte de l'avenant du 2 janvier fût toujours à l'étude au Ministère des Finances, pour contre seing.

Finalement le ministre du Travail ayant levé le veto opposé aux avenants et protocoles relatifs à la classification et aux traitements du personnel de direction, ces textes, datés du 2 décembre 1957, sont devenus applicables à partir du 1er octobre 1957.

b) *Les rapports entre les caisses et l'administration.*

Rappelons les origines du conflit né à ce sujet.

Le 7 juin 1956, M. Minjez, secrétaire général au Travail et à la Sécurité sociale, adressait au président de la F. N. O. S. S. une lettre qui débutait par l'affirmation nette du conflit. Il écrivait :

« ... Je constate, en le regrettant, que le climat existant actuellement entre les organismes contrôlés (les caisses) et les services de contrôle (l'administration) est mauvais.

« ... Il s'ensuit une multiplication de décisions inacceptables et, par voie de conséquence, une multiplication des annulations ministérielles, précédées, à l'échelon régional comme à l'échelon national, d'interventions nombreuses et paralysantes.

Il ne vous échappera pas que cette situation où s'enlisent à la fois l'action des conseils d'administration et celle de mes services appelle un redressement pour lequel votre concours m'est indispensable... »

A la suite de sa lettre, le ministre convoquait une commission d'étude comprenant des représentants de l'administration, de la F. N. O. S. S. et de l'U. N. C. A. F.

Sur les conclusions de cette commission, le secrétaire d'Etat faisait établir un projet de modification du R. A. P. du 8 juin 1946 et en communiquait le texte aux présidents de la F. N. O. S. S. et de l'U. N. C. A. F. par une lettre du 9 janvier 1957.

Ce projet établi par l'administration tendait, ainsi que le déclarait la lettre du 9 janvier qui l'accompagnait, à :

« 1° — délimiter d'une façon aussi précise que possible la compétence des Conseils d'administration et celle des directeurs...

2° — instituer en matière de gestion administrative et d'action sanitaire et sociale le système des budgets prévisionnels arrêtés chaque année par le conseil d'administration puis acceptés par l'administration de tutelle et à l'intérieur desquels le conseil et le directeur prendront, dans le cadre des dispositions réglementaires et conventionnelles en vigueur, toutes décisions qu'ils jugeront utiles pour le bon fonctionnement de la caisse... »

Ainsi se trouvaient précisés et fortifiés les pouvoirs des autorités de tutelle.

Mais les organismes, par leurs représentants, F. N. O. S. S. et U. N. C. A. F., réagirent vigoureusement et obtinrent de larges satisfactions :

Dans le texte définitif,

Le conseil d'administration assure la gestion de la caisse *dont il règle les affaires par ses délibérations.*

Il nomme le directeur, l'agent comptable *ainsi que les autres membres du conseil de direction.*

Le directeur assure le fonctionnement de la caisse. *Il est responsable devant le conseil d'administration.*

Le conseil d'administration *arrête éventuellement en cours d'année des budgets rectificatifs.*

Ainsi est assurée l'autonomie administrative des caisses et précisés les pouvoirs du conseil d'administration vis-à-vis de l'administration et du directeur.

Mais les pouvoirs de l'administration sur le contrôle de la ges-

tion des budgets, surtout des budgets prévisionnels relatifs à l'action sanitaire et sociale, restent très nettement spécifiés dans le nouveau texte.

c) *Le problème de l'information.*

A propos d'un article de M. Marcel Pellenc, sénateur, rapporteur général du budget, publié dans la Revue de Paris de juillet 1957, et intitulé « Les dérèglements du secteur social de l'Etat », la F. N. O. S. S., par une lettre au ministre des affaires sociales, élevait une énergique protestation contre des affirmations « donnant l'impression que la Sécurité sociale constitue une immense entreprise d'escroquerie, confiée à des hommes sans foi ni loi, et dont le personnel surpayé, surclassé et en surnombre, est, de surcroît, composé d'incapables et de prévaricateurs... ».

La lettre, en conclusion, demandait au ministre « de bien vouloir avec l'autorité qui s'attache à votre personne et à votre fonction, mettre les choses au point pour la bonne information de l'opinion publique et pour faire connaître aux administrateurs, aux agents de direction et aux employés des caisses que les efforts, sans doute humainement imparfaits qu'ils déploient peuvent avoir parfois d'autre contre-partie morale que la calomnie... ».

Ainsi se trouvait posé le problème plus large de l'information du public, faussement appelé des « public relations » de la Sécurité sociale et qui devait faire l'objet de discussions ultérieures devant le conseil supérieur de la Sécurité sociale.

Les statistiques de l'année

Les résultats provisoires de l'année 1957 établis par l'administration le 10 mars 1957 pouvaient être présentés dans le tableau suivant :

Régime général

	(en millions de francs)	
1er trimestre	R. 144.468 D. 161.441	
	16.973	—16.973
2e trimestre	R. 148.796 D. 162.364	
	13.568	—13.568
3e trimestre	R. 153.215 D. 165.358	
	12.143	—12.143
4e trimestre	R. 160.248 D. 183.138	
	22.890	—22.890

Accidents du travail

1er trimestre	R. 24.208 D. 24.489	
	00.281	— 281
2e trimestre	R. 26.972 D. 27.198	
	00.226	— 226
3e trimestre	R. 27.805 D. 27.528	
	00.277	+ 277
4e trimestre	R. 29.180 D. 31.466	
	2.286	— 2.286

Allocations familiales (en millions de francs)

1er trimestre	R. 142.342 D. 123.341	
	19.001	+19.001
2e trimestre	R. 145.343 D. 122.867	
	22.476	+22.476
3e trimestre	R. 149.498 D. 124.593	
	24.905	+24.905
4e trimestre	R. 156.201 D. 129.422	
	26.779	+26.779
Sur compensation interprofessionnelle		—20.288

Compression des recettes et des dépenses

Excédents	73.150
Déficits	68.657
Excédent	4.493

Les statistiques officielles nous donnent la répartition des recettes et des dépenses des assurances sociales entre les différents régimes qui se résument ainsi pour 1957 :

Régime général (en millions de francs)

Recettes	628.606
Dépenses	686.506
Soit un déficit de	57.900

Ce déficit provient de deux catégories de dépenses qui sont : les dépenses de l'assurance maladie maternité et celles de l'assurance vieillesse qui s'élèvent à :

Maladie maternité	362 milliards
Vieillesse	292 milliards

Or dans les dépenses des caisses vieillesse, 70 % environ représentent les allocations versées aux vieux travailleurs salariés, aux

mères de cinq enfants, aux veuves ou veufs, tous ceux qu'on appelle les « non contributifs », qui n'ont, en principe, jamais cotisé à la Sécurité sociale et qui devraient figurer dans le budget social de la nation, mais non dans celui de la Sécurité sociale.

Il faut noter encore que dans les dépenses retenues par les statistiques générales figurent les dépenses d'action sanitaire et sociale qui figurent :

pour	5.390 millions	aux dépenses de la Sécurité sociale
pour	3.218 millions	— des accidents du travail
pour	22.113 millions	— des prestations familiales
	30.721 millions	

Si M. le sénateur Pellenc voulait bien visiter quelques-unes des admirables réalisations sociales de la Sécurité sociale, par exemple le centre hélio-marin de Vallauris (Alpes-Maritimes) qui assure le traitement des formes de tuberculose externe, la pouponnière de Montreuil pour enfants débiles, le préventorium de Brolles pour enfants de deux à six ans, la colonie de vacances de Carry-le-Rouet d'Avignon, le domaine de Sainte-Anne de la caisse d'allocations familiales du Tarn, le centre de rééducation professionnelle de Celleneuve à Montpellier, et quelques-uns des immeubles construits avec l'aide financière des caisses de la Sécurité sociale, peut-être M. le Sénateur voudrait-il bien être moins sévère pour les administrateurs des caisses de la Sécurité sociale qui donnent gratuitement leur dévouement et leur temps à une œuvre sociale dont nous avons le droit d'être fiers.

Etienne ANTONELLI.

CONCLUSION

LA CONJONCTURE FRANÇAISE DANS LA CONJONCTURE EUROPÉENNE ET MONDIALE *

SOMMAIRE : *La production industrielle mondiale. Les prix internationaux des matières premières. Le commerce mondial. L'évolution des paiements internationaux. L'économie des Etats-Unis. L'économie russe. Comparaison de la situation économique de la France avec celle des Etats-Unis et des autres pays de l'Europe occidentale.*

L'année 1957 semble clore la période d'aisance conjoncturelle qu'ont traversée depuis 1952 les principales régions du monde. Le rythme de l'expansion économique est, pour la deuxième année consécutive, moins rapide qu'en 1955, en particulier au cours des derniers mois de l'année ; le renversement de conjoncture est très net aux Etats-Unis, dans le quatrième trimestre de 1957 ; les paiements internationaux se heurtent à de grosses difficultés ; la crise de la balance française accompagne logiquement une expansion de la production industrielle, toujours aussi rapide que dans le passé, mais aberrante au regard de la situation d'ensemble de l'économie du pays.

Cette année a vu aussi se produire d'importants événements qui ne seront pas sans répercussions sur la conjoncture de l'avenir : six pays d'Europe occidentale ont signé à Rome le traité instituant une Communauté Economique Européenne ; l'Union Soviétique procède à des réformes profondes de son système économique et affirme sa volonté de rattaper sans retard les Etats-Unis.

* Cette chronique a été établie avec le concours du Service d'Etude de l'Activité économique de la Fondation nationale des Sciences politiques, auquel j'exprime mes remerciements.

I

La production industrielle mondiale a continué à augmenter en 1957, bien que son taux de croissance ait été plus faible qu'auparavant. En 1956, l'indice mondial de la production industrielle calculé par l'O. N. U. avait dépassé de 60 % son niveau de 1948. Le taux d'accroissement annuel moyen de la production manufacturière mondiale a été plus élevé dans la période 1953-1956 (5 %) que dans la période 1948-1953 (près de 7 %), principalement à cause de la baisse du taux d'accroissement de la production des industries manufacturières de l'Amérique du Nord. En revanche, le taux d'accroissement annuel de la production mondiale des industries extractives a été plus élevé en 1953-1956 (5 %) qu'en 1958-1953 (4 %). Au cours de l'année 1957, la production industrielle totale a augmenté dans le monde de 2 % par rapport à 1956, la production mondiale des industries extractives s'accroissant plus rapidement que celle des industries manufacturières.

Indices de la production industrielle mondiale
1953 = 100

	Total mines et industries	Mines	Industries manufacturières
1948	73	81	72
1949	73	79	73
1950	83	87	83
1951	89	95	88
1952	94	97	93
1953	100	100	100
1954	100	101	100
1955	111	109	111
1956	116	116	116
1957	118	119	118
1956 : I	113	113	113
II	116	117	116
III	113	116	113
IV	120	117	120
1957 : I	119	117	119
II	120	121	120
III	116	119	116
IV	119	119	119

(Source : *Bulletin mensuel de Statistique de l'O. N. U.*, janvier 1958).

L'augmentation de la production industrielle s'est cependant inégalement manifestée dans les diverses régions du monde :

elle a été particulièrement forte en Asie et en Europe, alors qu'en Amérique du Nord le niveau de la production n'a pas changé de 1956 à 1957 en raison de la baisse de l'activité économique dans le quatrième trimestre de l'année.

Indices totaux de la production industrielle par région

1953 = 100

	Amérique du Nord	Amérique Latine	Asie de l'Est et du Sud-Est	Europe
1956 (Année)	*107*	*124*	*143*	*126*
I	106	118	134	122
II	106	125	141	129
III	105	129	144	120
IV	110	125	151	133
1957 (Année)	107	131	156	132
I	109	126	154	130
II	108	132	158	135
III	106	135	155	125
IV	104	132	158	136



Les prix internationaux des matières premières, qui s'étaient fortement relevés à la fin de 1956, ont connu au cours de 1957 une baisse profonde. L'indice de Moody (Etats-Unis) fait apparaître une reprise d'avril à juillet 1957, mais l'indice de Reuter (Londres) n'a cessé de décroître tout au long de l'année. On comprend que la situation des pays sous-développés, exportateurs de matières premières, ait souffert de cette dégradation des cours des produits qu'ils vendent à l'étranger.

	Indice de Moody (18 sept. 1931 = 100)	Indice de Reuter (31 déc. 1931 = 100)
Décembre 1956	439,7	505,5
Janvier 1957........................	435,2	504,2
Février	417,5	489,8
Mars...............................	411,4	480,6
Avril	407,4	481,6
Mai	410,5	471,9
Juin	424,7	464,6
Juillet	427,7	459,6
Août	424,5	445,8
Septembre	408,2	441,7
Octobre	388,7	429,3
Novembre	386,3	425,1
Décembre	392,2	424,9

***

Le *commerce mondial* s'est accru en 1957 de 189,1 milliards de dollars à 204,8 milliards de dollars. Les importations totales ont atteint 106 milliards de dollars, tandis que les exportations se sont élevées à 98,8 milliards. L'indice du volume des exportations mondiales (1953 = 100) passe de 124 à 130.

Valeur du commerce mondial
(milliards de dollars) (Totaux annuels et trimestriels)

	1956					1957				
	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total
Importations (C. I. F.)	23,0	24,6	23,9	25,3	*97,1*	26,3	27,3	26,1	26,3	*106,9*
Exportations (F. O. B.)	21,5	23,3	22,4	24,7	*92,0*	24,7	24,9	24,1	25,1	*98,8*

(Source : *Bulletin mensuel de Statistique de l'O. N. U.*).

La part des principales régions du monde est la suivante :

Exportations + Importations
(milliards de dollars E.-U.)

	1955	1956	1957
Royaume-Uni	18,6	19,2	20,3
Reste de la zone Sterling	24,1	25,1	26.8
Zone Sterling	42,7	44,3	47,1
Pays continentaux de l'O. E. C. E. hors de la zone £	51,7	58,0	64,2
Etats-Unis et Canada	37,2	44,0	45,7
Pays de l'Amérique latine	15,5	16,2	17,5
Autres pays	23,6	26,5	30,3
Total	170,8	189,1	204,8

(Même source)

Les indications qui précèdent ne concernent pas les pays du monde communiste : Union Soviétique, démocraties populaires, Chine. Cette lacune commence à être comblée et le dernier rapport de la Commission économique des Nations-Unies pour l'Europe (1958) a pu fournir des renseignements très intéressants sur le commerce extérieur des pays de l'Est. Celui-ci a augmenté au cours de ces dernières années, et plus rapidement que

les échanges mondiaux en général ; sa part y est passée de 7 % en 1950 à 8 1/2 % en 1956.

Commerce de l'Union Soviétique et de 6 pays d'Europe Orientale

(en % du commerce mondial)

	1950	1955	1956
Exportations des 6 pays d'Europe orientale *	4,1	5,0	4,9
Importations des 6 pays d'Europe	3,9	4,4	4,3
Exportations de l'Union soviétique	3,0	3,8	3,6
Importations de l'Union soviétique	2,3	3,2	3,4

* (Allemagne Orientale, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie).

Tandis que sur la période 1950-1953, les échanges s'effectuaient principalement au sein de l'espace communiste, on assiste depuis 1954 à un net accroissement des échanges avec les pays de l'Ouest.

Répartition des échanges des 6 pays d'Europe Orientale et de l'Union Soviétique

	1950	1953	1955	1956
Six pays de l'Europe orientale :		en %		
Exportations				
vers le marché oriental	63	77	70	68
vers les autres pays	37	23	30	32
Importations				
en provenance du marché oriental........	65	77	69	69
en provenance des autres pays..........	35	23	31	31
Union soviétique :				
Exportations				
vers le marché oriental................	84		79	74
vers les autres pays	16		21	26
Importations				
en provenance du marché oriental	78		78	75
en provenance des autres pays.........	22		22	25

(Source : *Etude sur la situation économique de l'Europe en* 1957, chap. VI, p. 3).

Les avantages que les pays de l'Est, et notamment d'Europe Orientale, peuvent tirer d'un accroissement des échanges avec

les pays de l'Ouest tiennent principalement à l'augmentation de leurs besoins en matières premières et à la nécessité de débouchés pour leurs industries mécaniques en expansion. Les pays industrialisés d'Europe Occidentale peuvent aussi leur fournir des recettes en monnaie convertible, dont ils ont particulièrement besoin.

⁂

L'évolution des *paiements internationaux* a été caractérisée depuis la fin de 1956 par une réapparition du *déficit dollar*. Certes ce déficit n'avait point disparu complètement au cours des précédentes années, mais il était « masqué » par l'aide des Etats-Unis. La crise de Suez, qui a entraîné une exportation accrue des produits pétroliers, le programme d'exportation des surplus agricoles, notamment de coton et de blé, expliquent pour une part l'augmentation rapide des exportations totales des Etats-Unis au cours de ces derniers mois ; on ne saurait cependant oublier la tendance « structurelle » à la hausse des exportations des Etats-Unis, notamment des exportations de manufacturés : sur la décennie passée, le taux de croissance des exportations a été de 7 % par an en moyenne, mais depuis 1954 ce taux a atteint 12 %. On remarquera pourtant que les exportations des Etats-Unis ont commencé à baisser à partir du 3e trimestre 1957, tandis que les importations se sont accrues au cours des deux derniers trimestres de l'année : ces tendances sont favorables, dans la mesure où elles laissent espérer que la récession Américaine ne provoquerait pas une diminution profonde des importations des Etats-Unis dont les conséquences seraient graves pour le reste du monde.

Le solde négatif de la balance des paiements des Etats-Unis avec l'Europe occidentale, qui n'avait cessé de décroître au cours de l'année 1956, s'est transformé en solde positif au cours des trois premiers trimestres de 1957 ; un solde négatif de l'ordre de 300 millions de dollars réapparaît dans le dernier trimestre de l'année, où on enregistre en particulier une hausse des importations des Etats-Unis et une baisse de leurs exportations.

Balance des Paiements des Etats-Unis *

(Millions de dollars)

	1956					1957				
	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Tota
Paiements des Etats-Unis, total	6.119	6.272	6.659	6.414	*25.464*	6.862	6.992	6.509	6.571	*26.9*
Importations, total	4.919	4.890	5.001	4.976	*19.786*	5.102	5.081	5.186	5.258	*20.6*
Remises et pensions	150	158	167	165	*640*	189	170	183	162	*7*
Dons du gouvernement et flux conjoints de capitaux (net)	453	514	461	453	*1.881*	742	757	611	547	*2.65*
Mouvements de capitaux privés et gouvernementaux (net)	597	710	1.030	820	*3.157*	829	984	529	604	*2.9*
Recettes des Etats-Unis, total	5.531	5.936	6.157	6.235	*23.859*	6.871	6.873	6.617	6.240	*26.6*
Exportations, total	5.420	5.773	6.014	6.139	*23.346*	6.701	6.745	6.593	6.223	*26.2*
Investissements étrangers à long terme aux Etats-Unis	111	163	143	96	*513*	170	128	24	17	*3.*
Erreurs et omissions (recettes nettes)	47	50	187	335	*519*	371	222	277	109	*7*
Accroissement des actifs étrangers en or et dollars dû aux transactions avec les USA.	541	286	315	—156	*986*	—380	—103	—385	440	*—4.*

* A l'exclusion des dons accordés au titre de l'aide militaire.
(Source : *Survey of Current Business*, mars 1957 et mars 1958).

Balance des Paiements des Etats-Unis avec l'Europe Occidentale

(millions de dollars)

	1956				1957			
	I	II	III	IV	I	II	III	I
Paiements, total	1.947	2.007	2.165	2.006	2.165	2.164	1.781	2.1
Importations de marchandises	719	716	740	773	760	781	775	7
Dépenses militaires	458	466	375	377	518	466	403	3
Autres services	475	485	485	490	489	486	508	5
Remises et pensions	74	74	72	80	80	74	83	
Dons gouvernementaux et sorties de capitaux conjointes (net)	182	223	207	180	228	212	121	1
Capitaux privés et autres capitaux publics (net)	39	43	286	106	90	145	—109	1
Recettes, total	1.567	1.901	1.973	2.002	2.247	2.176	2.015	1.8
Exportations de marchandises	1.098	1.325	1.395	1.527	1.624	1.553	1.452	1.2
Services et transactions militaires	420	455	456	384	481	505	505	5
Investissements étrangers à long terme aux Etats-Unis	49	121	122	91	142	118	58	
Solde (paiements nets des Etats-Unis (—))	—380	—106	—192	— 4	82	12	234	—

* Aide militaire exclue.
(Source : *Survey of Current Business*, mars 1958).

La *position créditrice de l'Allemagne fédérale* crée des difficultés supplémentaires dans les paiements internationaux. Le solde créditeur de la balance des paiements courants ne cesse d'augmenter, à la suite d'un accroissement d'exportations plus fort que celui des importations, en dépit de l'abaissement des droits de douane sur les objets manufacturés qui a été décidé au cours de l'année. Les sorties de capitaux ont été accrues par règlement anticipé des importations destinées à la défense nationale (cette mesure ayant pour but d'accroître les disponibilités en marks des pays étrangers) ; cependant l'intention de l'Allemagne Fédérale de cesser de payer les frais d'entretien des troupes étrangères stationnées sur son territoire ne peut que faire craindre des difficultés nouvelles pour certains pays Européens. Enfin, les perspectives d'un accroissement de la demande intérieure qui susciterait un accroissement des importations, restent faibles.

Balance des paiements de l'Allemagne fédérale
(millions de Deutschemark)

	1956	1957 *
Solde des paiements courants	+5.499	+8.000
Solde des opérations en capital	—1.462	—4.100
Solde général	+4.037	+3.900
Erreurs et omissions	+ 633	+1.700
Mouvements des avoirs en or et en devises :		
a) Dans les instituts de crédit	— 425	+ 500
b) A la Banque centrale	+5.095	+5.100

* Evaluations provisoires.

Source : *Rapport mensuel de la Deutsche Bundesbank.*

Cependant, en novembre 1957, la balance mensuelle de l'Allemagne fédérale a, pour la première fois depuis 1952, présenté un déficit. Il faut y voir principalement le renversement des courants spéculatifs de capitaux à la suite des déclarations sans équivoque des milieux officiels, selon lesquelles il n'était pas question de réévaluer le deutschmark. Mais les causes profondes de l'excédent de la République fédérale demeurent.

La situation des *réserves d'or et de dollars* des pays autres que les Etats-Unis et l'Allemagne, s'est très faiblement améliorée au cours de 1957. Selon les estimations du Federal Reserve Bulletin,

les réserves des pays étrangers et des institutions internationales se sont accrues en 1957 de 63 millions de dollars. Vingt pays ont eu recours au Fonds Monétaire International et ont tiré sur leurs quotas 913 millions de dollars. A l'exception du dernier trimestre de 1957, il y eut un transfert net d'or et de dollars vers les Etats-Unis.

Réserves d'or et de dollars des pays étrangers et des Institutions internationales

(millions de dollars)

	31 déc. 1956	31 déc. 1957	
Europe occidentale continentale :	14.411	15.045	
dont : République Fédérale d'Allemagne	3.343	4.113	
France	1.512	956	
Zone Sterling :	4.157	4.242	
dont : Royaume-Uni	3.015	3.083	
Canada	2.996	3.194	
Amérique Latine	4.303	4.520	
Asie	2.812	2.335	
Autres pays	375	397	
Pays étrangers, total	29.054	29.733	+679
Institutions internationales	3.535	2.919	—616
Total général	32.589	32.652	+ 63

(Source : *Federal Reserve Bulletin*, mars 1958).

Les déséquilibres de paiements et l'état des réserves des principaux pays du monde peuvent faire légitimement appréhender les effets d'une récession américaine sévère sur l'économie mondiale.


**

L'*économie des Etats-Unis* est entrée au cours du quatrième trimestre de 1957 dans sa troisième récession depuis la fin de la seconde guerre mondiale.

Celle-ci se manifeste par un recul du produit national brut, une baisse marquée de la production industrielle, notamment de la production de biens durables, et une diminution de l'investissement privé intérieur brut ; le chômage est en augmentation sensible.

Cependant le retournement de tendance ne s'accompagne pas

d'une baisse des prix de détail, cependant que l'indice des prix de gros fléchit faiblement.

Le tableau suivant rassemble les principaux indicateurs de conjoncture de l'économie des Etats-Unis en 1957 :

	Mars	Juin	Sept.	Déc.
duit national brut (milliards de dollars)..	429,9	435,5	440,0	432,6
venu des Particuliers (d°)	338,3	343,2	346,9	345,5
isommation des Particuliers (d°).........	276,7	278,9	283,6	282,4
estissement intérieur privé brut (d°)	63,6	66,2	66,5	61,3
penses nouvelles d'équipement et de cons-uctions (taux annuels ajustés) (d°).......	36,89	37,03	37,75	36,23

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
ices de la production industrielle (après ajustement) 1947-1949 = 100												
Indice total	145	146	145	144	144	145	145	145	144	142	139	135
Durables	163	164	163	160	160	163	162	163	160	156	154	146
Non durables	130	131	131	130	131	131	131	132	131	130	128	127

	I	II	III	IV
ices des prix (moyenne trimestrielle) 1953 = 100				
Prix de gros	106,2	106,4	107,4	107,2
Prix de détail	103,6	104,6	105,8	106,2
lice du chômage (moyenne trim.) ...... 1953 = 100	192	182	170	189

De nombreuses controverses se sont élevées récemment sur les causes de la récession américaine, sur la durée probable et son intensité, sur la politique qu'il convient d'adopter à son égard. Ce n'est pas le lieu d'en discuter. On remarquera simplement que cette récession s'accompagne d'une inflation des coûts, qui dure depuis la fin de 1955 et que le Federal Reserve System s'est efforcé de maîtriser par une politique monétaire sévère. La lutte contre l'inflation a-t-elle été poussée avec trop de vigueur et la récession est-elle le prix de cette politique ? Il n'est pas possible de répondre avec certitude à ces questions. Tout autant, sinon plus, que la politique monétaire, les modifications de structure de la demande (la baisse de la demande

d'automobiles en particulier) peuvent expliquer la récession qui s'est amorcée à la fin de 1957. La liquidation des stocks s'est effectuée au 4e trimestre à un taux de 3-4 milliards de dollars et elle rend compte pour les 2/3 du déclin dans la production industrielle. Cependant des ajustements plus profonds peuvent être envisagés, si l'on tient compte de l'excédent de la capacité de production sur la production qui se manifeste aux Etats-Unis. Des enquêtes diverses (Mc Graw-Hill, Fortune) évaluent l'accroissement de la capacité industrielle de 1955 à 1957, à 10-12 % tandis que la production industrielle n'a augmenté que de 4 % dans le même temps. Aussi les industries ont-elles décidé de diminuer leurs dépenses en capital de 16 % en 1958.

En tout état de cause, la politique attentiste de l'administration Eisenhower ne saurait être maintenue longtemps, au risque de transformer la récession en dépression. De plus, il est indispensable que la récession Américaine n'exerce point sur le reste du monde des effets néfastes : les Etats-Unis peuvent se permettre chez eux toutes les expériences à la condition qu'ils adoptent à l'égard de l'étranger une politique économique qui compense les effets déflationnistes de la baisse de leur activité. Leurs responsabilités d'économie dominante leur imposent d'avoir une politique économique extérieure indépendante de leur politique économique interne.

***

L'Union Soviétique a célébré en 1957 le quarantième anniversaire de la révolution d'octobre en même temps qu'elle procédait à des réformes profondes de son organisation industrielle et agricole.

Le xxe congrès du parti communiste avait décidé en 1956 une « décentralisation économique », dont les règles ont été posées, après une très large discussion, par la loi du 10 mai 1957 « sur le perfectionnement de l'organisation de l'industrie et de la construction » ; cette loi a été mise en application à partir du 1er juillet 1957.

Pour supprimer les inconvénients d'une extrême centralisation réalisée par les ministères spécialisés siégeant à Moscou ou dans les capitales des républiques, le Gouvernement Soviétique à découpé l'ensemble de l'U. R. S. S. en 105 régions économiques, qui sont placées sous l'autorité de Sovnarkhozes ou

Conseils de l'Economie nationale. Ceux-ci assumeront la direction effective des entreprises sous la double surveillance des Gosplans des républiques et du Gosplan de l'Union ; ils sont soumis au Conseil des Ministres des républiques et leurs décisions peuvent être suspendues par le Conseil des Ministres de l'U. R. S. S.

Le Gosplan acquiert dans la nouvelle organisation un rôle considérable : non seulement il lui revient d'établir les plans perspectifs et les plans courants, mais il est de surcroît investi de pouvoirs « normatifs » et il devra principalement lutter contre les tendances particularistes des régions et décider de l'opportunité des investissements proposés par les différents Conseils de l'Economie nationale.

La production agricole et l'élevage restent d'autre part au premier plan des préoccupations des autorités soviétiques. Après avoir décidé en juillet 1957 de supprimer les livraisons obligatoires de produits agricoles par les « foyers kholkhoziens », le gouvernement, à l'instigation de M. Krouchtchev, a annoncé au début de 1958, la prochaine disparition des M. T. S. (Stations de machines et de tracteurs) et la vente aux kholkhozes de tout le matériel dont elles étaient détentrices au nom de l'Etat.

Enfin la méthode des plans quinquennaux a été abandonnée en septembre 1957 ; désormais des plans de sept ans seront élaborés, le premier septennat envisagé couvrant la période 1959-1965. Monsieur Krouchtchev a de plus fixé à l'économie soviétique un certain nombre d'objectifs pour 1972, dont « le but fondamental est de rattrapper et de dépasser dans les délais les plus rapides, les pays capitalistes les plus avancés » ; d'ici quinze ans, il espère que l'économie soviétique dépassera « le niveau actuel des branches maîtresses de l'économie américaine ».

Objectifs prévus dans le plan de 15 ans.

	1957	1972	Taux annuel d'accroissement 1957-1972	Production des Etats-Unis (1956)
Charbon (millions de t)	463	650-750	2,8	479
Pétrole (millions de t)	98,3	350-400	9,4	354
Electricité (milliards de Kwh)	209,5	800-900	9,7	684
Acier (millions de t)	51,0	100-120	5,3	104,5
Ciment (millions de t)	28,9	90-110	8,6	54
Chaussures de cuir (millions de paires)	315	600-700	4,9	586
Lainages (millions de mètres)	282	550-650	5,2	299

On enregistre dans ces prévisions un ralentissement du rythme de croissance par rapport à celui constaté dans les précédents quinquennats ; il s'est déjà manifesté en 1957, bien que les réalisations du plan aient été supérieures aux prévisions.

Accroissement (en %) annuel de l'activité industrielle.

	1955	1956	1957	
			Prévisions	Réalisation
Production brute	12,4	10,6	7,1	10
dont :				
Biens de production.......	14,7	11,3	7,8	11
Biens de consommation....	8,4	9,3	5,9	8

Les nouveaux plans continueront à respecter le principe de priorité de l'industrie lourde, mais ils augmenteront la construction de logements et la production agricole ; dans ce dernier domaine, la consigne donnée par M. Krouchtchev est de rattraper les Etats-Unis pour la production de viande, de beurre et de lait par tête d'habitant.

II

En Europe occidentale, la conjoncture française se différencie de celle des économies voisines par l'expansion déséquilibrée qui la caractérise.

Même pendant le quatrième trimestre, où un fléchissement de la production industrielle tend presque partout à se manifester, la production industrielle française garde en 1957 un rythme élevé de progression.

L'expansion de la masse monétaire, la hausse des prix de gros, l'ascension des prix de détail, dès que s'est trouvée abandonnée la politique de défense de l'indice des 213 articles, illustrent la pression inflationniste, à laquelle l'économie française se trouve soumise ; la courbe du chômage est symptomatique du suremploi qui y règne ; la hausse des importations, arrêtée au troisième trimestre par la suspension de la libération des échanges, la baisse des exportations jusqu'au dernier trimestre de 1957, où se font sentir les effets de « l'opération 20 % », l'évolution du déficit à l'Union européenne des Paiements, complètent le tableau des conséquences de l'excès de demande intérieure.

France

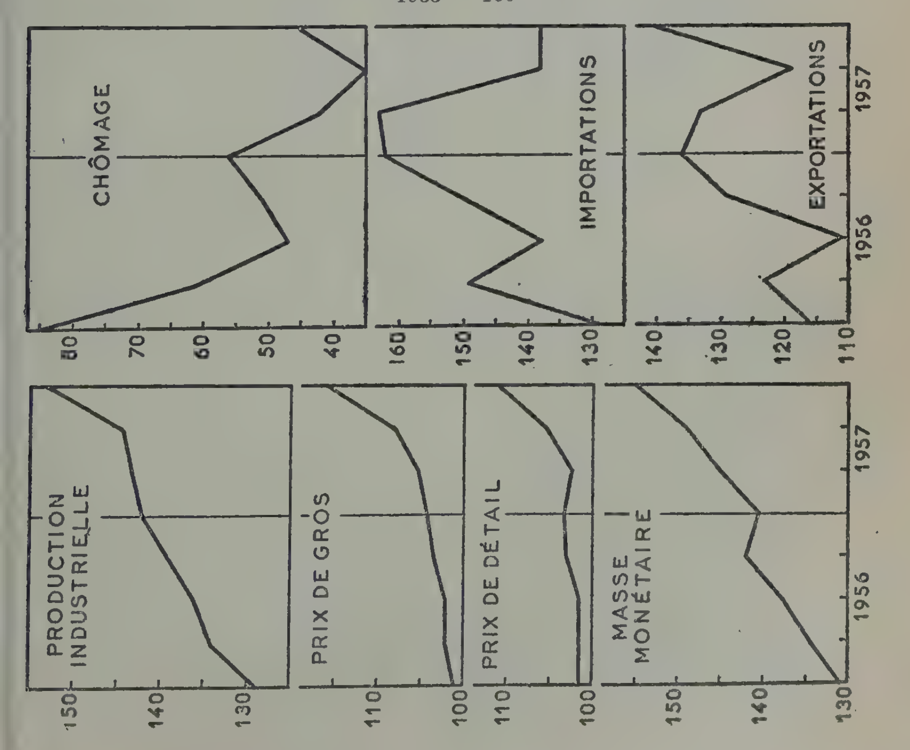
Indicateurs de conjoncture

Indices (1953 = 100)	1956				1957				Année	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	1956	1957
·duction industr.	129	134	136	139	142	143	144	153	135	145
ômage	87	61	47	51	56	42	35	45	61	45
x de gros	101,7	102,4	102,2	103,3	104,3	105,0	107,7	115,7	102,6	108,2
x de détail	102,7	102,8	102,6	103,1	103,1	103,0	105,6	111	102,8	105,7
sse monétaire....	131,1	134,6	137,7	142,2	140,8	144,9	148,8	155,3	136,4	147,4
ɔortations.......	129	149	138	150	162	163	138	138	142	150
ɔortations.......	116	123	111	129	136	133	119	140	120	132
ance commerciale llions de dollars)	—61,9	—100,8	—89,9	—84,2	—120,6	—130,3	—89,1	—17,1	—84,2	—89,2
ition nette men- elle à l'U. E. P. iillions d'unités compte)	—38,7	—36,1	—72,3	—70,1	— 84,1	— 97,9	—69,9	—28,8	—54,3	—70,2

France

Indicateurs de conjoncture

1953 = 100



La situation française contraste une fois de plus, avec celle de l'Allemagne fédérale, de même que l'incertitude de la politique économique française s'oppose à la rigueur de la politique britannique ou de la politique néerlandaise, que n'entame pas une stagnation relative de la production.

a) Si l'on se réfère aux *agrégats de la comptabilité nationale** (voir tableau joint) on constate que la France et l'Italie enregistrent la plus forte hausse du Produit National Brut ; celui-ci n'augmente que faiblement au Royaume-Uni, plus faiblement encore aux Pays-Bas.

Indices de volume du produit national brut
(1953 = 100)

	1955	1956	1957	Variation de l'indice 1956-1955	Variation de l'indice 1957-1956
	—	—	—	—	—
France	(112)	(117)	(124)	+ 5	+ 7
Royaume-Uni	108	110	112	+ 2	+ 2
Allemagne fédérale	120	127	132	+ 7	+ 5
Belgique	107	110	—	+ 3	
Italie	112	116	123	+ 4	+ 7
Pays-Bas	113	117	118	+ 4	+ 1
Etats-Unis	106	109	(110)	+ 3	+ 1

* Sources : 10e Rapport de l'OECE, mai 1958 ; *Bulletins statistiques de l'OECE.* Les chiffres pour 1957 ne sont souvent que provisoires.

Indices de volume de la consommation privée
(1953 = 100)

	1955	1956	1957	Variation de l'indice 1956-1955	Variation de l'indice 1957-1956
	—	—	—	—	—
France	113	118	(123)	+ 6	+ 5
Royaume-Uni	107	108	110	+ 1	+ 2
Allemagne fédérale	117	126	(132)	+ 9	+ 6
Belgique	106	109	—	+ 3	—
Italie	106	111	115	+ 5	+ 4
Pays-Bas	113	123	126	+10	+ 3
Etats-Unis	109	113	115	+ 4	+ 2

Indices de volume de la consommation publique
(Défense nationale comprise)
(1953 = 100)

	1955	1956	1957	Variation de l'indice 1956-1955	Variation de l'indice 1957-1956
	—	—	—	—	—
France	(90)	(104)	(112)	+14	+ 8
Royaume-Uni	98	100	(98)	+ 2	— 2
Allemagne fédérale	105	107	113	+ 2	+ 6
Belgique	91	93		+ 2	
Italie	111	115	117	+ 4	+ 2
Pays-Bas	111	111	106	—	— 5
Etats-Unis	88	89	(92)	+ 1	+ 3

Indices de volume de la formation intérieure brute de capital fixe
(1953 = 100)

	1955	1956	1957	Variation de l'indice 1956-1955	Variation de l'indice 1957-1956
France	(122)	(130)	(141)	+ 8	+11
Royaume-Uni	115	121	125	+ 6	+ 4
Allemagne fédérale	135	144	(145)	+ 9	+ 1
Belgique	117	123		+ 6	
Italie	120	127	(144)	+ 7	+ 7
Pays-Bas	129	143	141	+ 4	— 2
Etats-Unis	111	115	(114)	+ 4	— 1

L'Allemagne est en tête pour l'accroissement de la consommation privée, suivie par la France, l'Italie et les Pays-Bas.

La hausse de l'indice du volume de la consommation publique est la plus élevée pour la France et l'Allemagne Fédérale ; la variation de l'indice est négative au Royaume-Uni et aux Pays-Bas.

De 1956 à 1957, l'indice de volume de la formation intérieure brute de capital accuse l'augmentation la plus forte en France, puis en Italie. En revanche, l'indice n'augmente que très peu en Allemagne fédérale et il est en baisse aux Pays-Bas.

b) Les autres indicateurs de conjoncture (voir tableaux : conjonctures comparées) recoupent les constatations qui viennent d'être faites.

La variation de l'indice de la *production industrielle* est la plus forte en France et en Italie, suivies par l'Allemagne fédérale ; l'indice n'augmente que de 3 points au Royaume-Uni, de 2 points aux Pays-Bas, ne se modifie pas en Belgique.

Le *chômage* est en forte baisse en France, diminue en Allemagne et en Belgique, s'accroît de façon importante aux Pays-Bas et au Royaume-Uni.

La *hausse des prix de gros* est la plus forte en France ; elle est sensiblement la même au Royaume-Uni, en Allemagne fédérale ; elle est légèrement inférieure en Belgique.

La hausse des *prix de détail* se manifeste en France à partir du 3e trimestre 1957 : du second au dernier trimestre, l'indice s'élève de 8 points ; pour l'ensemble de l'année, l'indice ne rend pas compte du mouvement réel des prix de détail, à la suite des interventions étatiques sur les produits retenus par l'indice jusqu'en juillet 1957. La hausse de l'indice est la plus forte au Royaume-Uni, la plus faible en Allemagne fédérale.

L'Allemagne fédérale vient en tête pour l'accroissement des *exportations* et des *importations.*

Enfin *à l'Union européenne des Paiements,* l'Allemagne accroît son excédent, tandis que le déficit de la France s'aggrave et que celui du Royaume-Uni augmente légèrement ; la position de la Belgique, de créditrice devient débitrice tandis que les positions de l'Italie et des Pays-Bas deviennent créditrices.

⁂

A la fin de 1957, deux problèmes majeurs dominent la conjoncture :

1° Sur le plan international, celui de l'équilibre des paiements internationaux compromis par la conjoncture des Etats-Unis, par la baisse des cours des matières premières, par la faiblesse des réserves en devises des pays autres que l'Allemagne occidentale ; un recul général de l'activité économique provoqué par la récession Américaine serait grave, car la situation est différente à l'heure actuelle de celle de 1953-54, où l'essor économique débutait en Europe Occidentale et où, après la crise Coréenne, les cours des matières premières commençaient à se redresser.

2° Sur le plan Européen, celui de la stabilité de l'économie française, qui doit être résolu sans délai, non seulement du point de vue de cette économie elle-même, mais aussi de celui de l'équilibre de l'Europe occidentale. La France a retrouvé depuis dix ans la voie de l'expansion ; elle ne semble pas vouloir jusqu'ici en accepter les disciplines internes et externes. Cette situation peut-elle se prolonger alors que des charges multiples et lourdes accablent son économie et qu'elle a décidé de se plier aux règles qui doivent présider à la mise en œuvre de la Communauté Economique Européenne ?

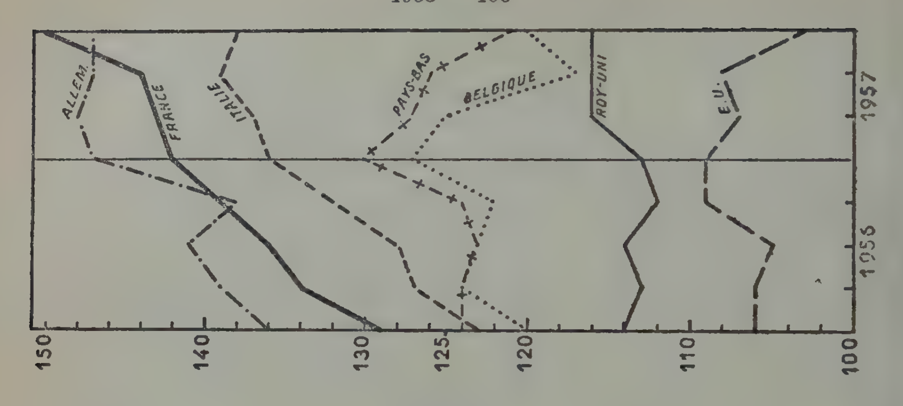
Ces deux problèmes ne sont point sans liens. Leur solution imposera une coordination internationale des politiques économiques des divers pays. A l'échelle de notre temps, la France, ni l'Europe, ne peuvent pas ne pas être solidaires du monde

Raymond BARRE

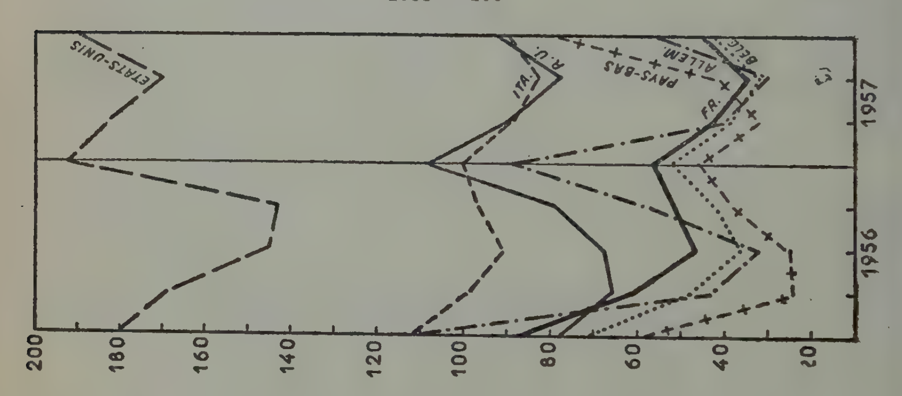
Conjonctures comparées.

	1956				1957				Années		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	1955	1956	1957
	Production Industrielle (1953 = 100)										
ce	129	134	136	139	142	143	144	153	122	135	145
ume-Uni	114	113	114	112	113	116	116	116	114	113	116
nagne Fé-	136	139	141	138	147	148	146	146	129	139	147
que......	120	124	123	122	127	125	117	120	116	122	122
....	123	127	128	132	136	137	139	138	119	128	138
-Bas	124	124	123	124	130	127	126	121	118	124	126
-Unis....	106	106	105	109	109	107	108	103	104	107	106,7
	Chômage (1953 = 100)										
ce	87	61	47	51	56	42	35	45	88	61	45
ume-Uni	78	66	68	79	108	90	78	92	68	73	92
nagne Fé-	109	44	33	57	88	41	30	55	73	61	54
que......	71	48	37	42	52	39	34	44	49	49	42
....	112	99	91	96	100	89	83	89	98	100	90
-Bas	58	24	25	38	46	32	41	79	50	36	50
s-Unis....	180	169	146	143	192	182	170	189	166	160	183
	Prix de Gros (1953 = 100)										
ce	101,7	102,4	102,2	103,3	104,3	105,0	107,7	115,7	98,1	102,6	108,2
ume-Uni	107,0	108,1	108,7	109,2	110,3	110,9	112,0	112,8	103,4	108,3	111,7
nagne Fé- e	102	102	102	104	105	105	105	105	101,0	102	105
que......	103	103	103	105	106	107	106	106	101	104	106
e	103	103	101,4	104,4	103	102	102	103	101,3	102,4	102,5
-Bas ...	103,7	104,3	103,7	106,3	108,0	107,4	107,4		101,5	104,5	
s-Unis....	102,0	103,6	104,2	105,3	106,2	106,4	107,4	107,2	100,5	103,8	106,8
	Prix de détail (1953 = 100)										
ce	102,7	102,8	102,6	103,1	103,1	103,0	105,6	111	100,8	102,8	105,7
aume-Uni	110	112	112	113	114	115	116	118	106	112	116
magne Fé- e	104	105	105	105	106	106	107	108	102	105	107
ique......	102,5	103,3	103,9	104,9	106,0	106,3	107,3	108,2	101,8	103,7	106,9
e	109,3	111,5	111,3	111,2	112,1	111,8	113,0	115,0	105,6	110,8	113,0
s-Bas ...	107	108	109	109	115	117	123		106	109	
s-Unis....	100,2	101,0	102,3	103,0	103,6	104,6	105,8	106,7	100,1	101,6	105,1
	Exportations (1953 = 100)										
ce	116	123	111	129	136	133	119	140	134	120	132
aume-Uni	117	122	110	125	122	124	115	122	112	119	121
magne Fé- rale	141	169	162	187	176	182	187	203	143	165	187
ique......	126	135	122	131	131	126	126	139	127	129	125
e.........	137	134	147	172	146	149	157	171	123	147	156
s-Bas	124	131	129	139	138	127	135	147	125	130	135
s-Unis....	102	120	115	126	126	129	116	117	98	116	123

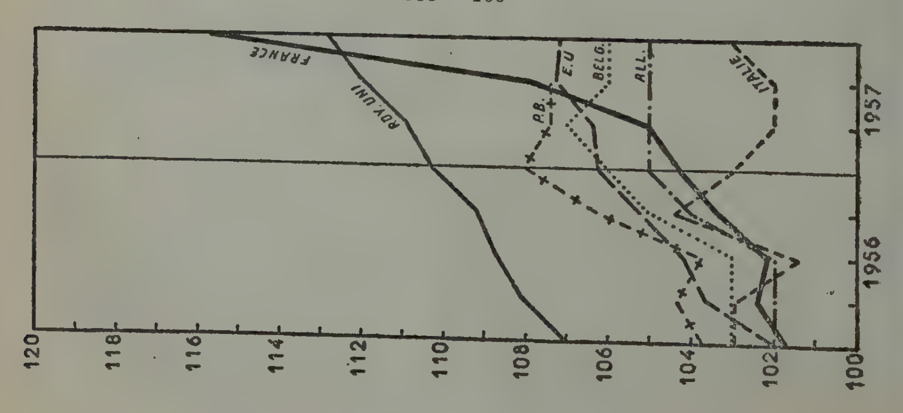
Production Industrielle
1953 = 100



Chômage
1953 = 100



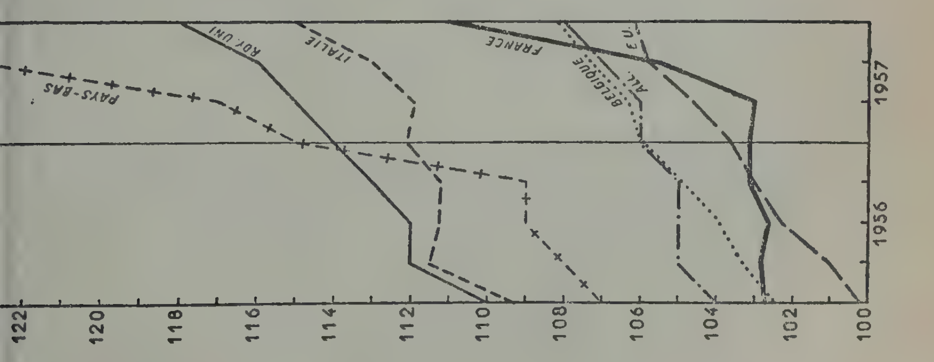
Prix de gros
1953 = 100



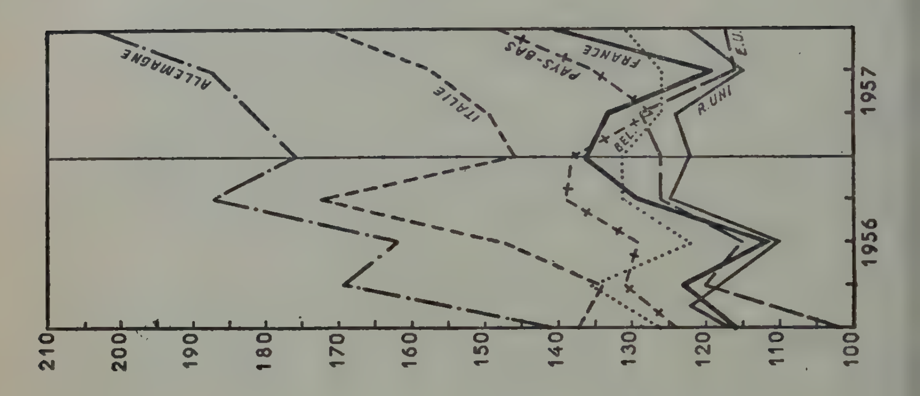
Conjonctures comparées (*suite*)

	1956				1957				Années		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	1955	1956	1957
	Importations (1953 = 100)										
e	129	149	138	150	162	163	138	138	123	142	150
me-Uni	115	114	108	111	119	115	113	116	113	112	116
agne fé- e	150	169	171	192	185	180	186	210	153	171	190
ue......	124	130	125	143	135	132	125	132	122	136	131
....	118	129	119	136	133	140	128	147	112	125	137
Bas	143	153	154	162	173	161	157	158	140	153	160
Unis....	113	109	111	113	114	111	113	119	103	111	114
	Position nette mensuelle à l'U. E. P. (millions d'unités de compte)										
e	—38,7	—36,1	—72,3	— 70,1	— 84,1	— 97,9	— 69,9	—28,8	+11,0	—54,3	— 70,2
me-Uni	—10,7	+11,6	—49,2	— 41,4	+ 13,3	— 1,2	—133,8	+ 1,2	—19,3	—22,4	— 30,1
agne Fé-	+48,1	+87,0	+88,4	+109,9	+121,9	+132,1	+232,6	—11,4	+30,1	+83,3	+118,8
ue (et bourg)	+25,2	+23,8	+15,7	+ 6,3	— 1,1	— 10,9	— 15,0	+19,8	+12,6	+17,7	— 18,0
....	—12,4	—16,1	+ 8,7	— 17,7	— 22,4	— 1,7	+ 35,4	+10,9	—15,9	— 9,4	+ 5,6
as	+ 6,0	—32,7	— 5,4	+ 0,7	— 3,9	— 2,0	— 30,9	+48,8	+ 5,4	— 5,5	+ 3,0

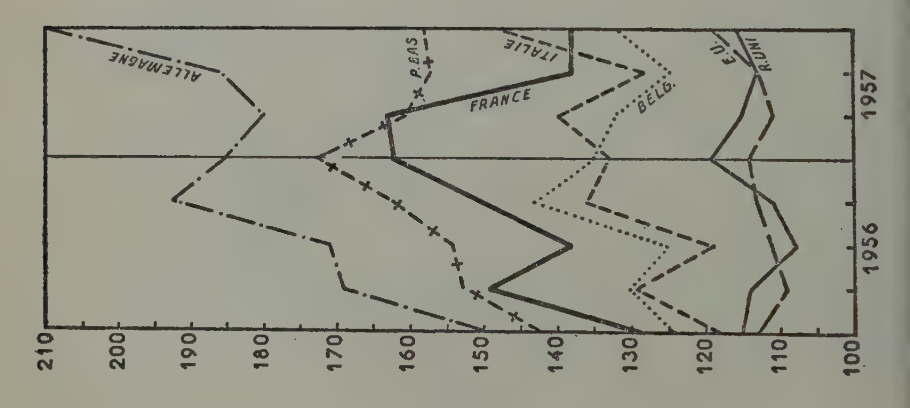
Prix de détail
1953 = 100



Exportations
1953 = 100



Importations
1953 = 100



Le Gérant : Patrice VERGÉ.

Dépôt légal effectué en 1958 (3e trimestre).

3986. — Imprimerie JOUVE, 15, rue Racine, Paris. — 8-1958

REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

CONSIDÉRATIONS SUR LES TENDANCES ACTUELLES DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

SOMMAIRE

1. Des deux approches fondamentales au phénomène économique. — 2. Le problème de la délimitation du domaine de l'économie. — 3. De la nature de la recherche économique. — 4. La théorie de l'équilibre comme théorie de l'instant et du point. — 5. De la dissolution de l'instant dans plusieurs instants. — 6. De la dissolution du point dans plusieurs points. — 7. De la probabilisation de la recherche économique. — 8. De la politique économique en tant que science pure. — 9. Où en sommes-nous?

1. Dans une lettre, datée du 11 janvier 1897, que nous publions dans la revue *Metroeconomica* (1), Vilfredo Pareto écrivait à Irving Fisher : « Dans un siècle, si quelqu'un découvre mon livre (c'était le *Cours d'économie politique*), il aura l'impression d'un livre moitié d'alchimie, moitié de chimie. On rira bien, en pensant qu'à notre époque, il a paru trop scientifique. Mais en attendant, non seulement je n'étais guère capable de faire mieux ; mais même si j'avais pu faire un livre plus scientifique, cela n'aurait servi de rien, puisque même celui-ci n'est pas compris... Dans une cinquantaine d'années, je crois que l'économie politique ne ressemblera plus du tout à la science qui maintenant porte ce nom ».

Nous voici amenés, après soixante ans et plus, à porter un jugement sur ces mots.

Les deux principaux procédés d'approche du phénomène éco-

(1) Août 1958.

nomique, le procédé historique et le procédé analytique, sont encore là, l'un devant l'autre, mais leurs positions sont bien changées depuis l'époque du « Cours » de Pareto.

Si nous voulions fixer la nature des deux approches opposées, nous dirions que la première tend à envisager le phénomène économique comme un processus de généralisation des conditions propres à une époque déterminée ; l'autre se préoccupe d'abstraire de la réalité des principes valables pour tous les temps. Entre les deux genres d'approche, il y a l'antithèse naturelle, qui provient du degré de raison pure auquel on entend parvenir.

On pourrait aussi penser à un pont entre les deux, en affirmant que, si un principe vaut dans un ensemble d'hypothèses, cet ensemble tient pour l'époque où ces hypothèses ont été vérifiées. De la sorte, en réalité, on pose de nouveau le problème en d'autres termes, mais on ne le résoud pas. En effet, on ne fixe pas la relativité de la construction elle-même par rapport à *la* réalité, mais on introduit sa relativité par rapport à *une* réalité en évolution.

L'*argumentum divisionis,* il me semble, est toujours représenté par le degré différent de confiance que l'on accorde à la rationalité humaine, avec la conséquence que les uns accepteraient de la méthode historique uniquement ce qui pourrait dériver du procédé analytique, tandis que les autres renoncent, *a priori*, à la mesure des limites extrêmes de l'abstraction.

Il n'est pas possible de penser à une synthèse des exigences de l'un ou de l'autre procédé, pas même en ayant recours au matérialisme dialectique, lequel, en ramenant dans un certain sens tout fait humain à un fait économique, semble conduire à la constitution d'une science économique générale, qui serait à la science de l'homme ce que les mathématiques et la mécanique sont aux sciences de la nature.

Les lois d'une telle discipline ne peuvent se constituer qu'en des cycles historiquement différenciés, puisque les superstructures sociales et idéologiques conditionnées par de pareilles lois, réagissent elles-mêmes sur les structures économiques et les « historisent ». Le fait économique, au sens traditionnel du terme, vient se réaliser dans ce cadre à des niveaux différents de réalité dialectique. On pourrait dire que par cette voie, l'interprétation parfois entrevue, n'est jamais atteinte.

Il suffit pour s'en convaincre de penser que dans un cadre de

ce genre, on substitue les rapports de cause à effet aux rapports de dépendance mutuelle et, ce qui est pire, on tend à réduire à une seule les causes présumées.

2. Nous sommes ainsi dans le vif du problème de la délimitation du domaine de l'économie. Si, à travers le procédé historique, l'élément économique se trouve inséré dans un ensemble d'événements et de tendances, qui devraient donner au fait humain toutes ses dimensions, à travers le procédé analytique, celui-ci se réduit à certaines variables, desquelles on remonte à la détermination du système cohérent des relations entre ces variables. Le procédé historique décrit la variation, mais il ne résout pas le problème du jeu des forces, qui interviennent. C'est le problème que le procédé analytique se propose, afin d'atteindre une connaissance rigoureuse de la conduite humaine.

Bernard de Mandeville, avec son rude réalisme, dans la fable des Abeilles, qui exerça une si grande influence sur la pensée économique d'A. Smith, a observé : « Une des plus grandes raisons pour quoi si peu de gens se comprennent est que la plupart des auteurs nous enseignent toujours ce que les hommes devraient être, sans se soucier de dire ce qu'ils sont réellement ».

Mais précisément pour dire ce que les hommes sont vraiment, nous devons séparer les différentes parties du phénomène réel et les étudier séparément, toute science ne pouvant être envisagée, que comme un phénomène *abstrait* qui constitue une *petite* partie du phénomène concret. D'où il s'ensuit qu'aucun problème concret ne peut être résolu par une seule science. Dans tel procédé d'analyse, le phénomène de rareté donne origine à une science, lorsqu'il est mis en relation avec une pluralité de buts, et qu'il s'impose comme seule façon de mettre en œuvre des moyens capables d'usages alternatifs par rapport à cette pluralité de buts.

La science économique s'est ainsi assigné pour objet l'activité humaine comme relation entre des buts donnés alternatifs et des moyens rares d'usage également alternatif. Elle se présente donc comme une étude parmi des alternatives. De cette conception on peut passer à celle d'une étude entre alternatives conçues sans limites formelles ou conventionnelles. Ceci rappelle la fugitive assertion de Wicksteed ; pour moi, je voudrais m'avancer plus loin encore sur le terrain de l'abstraction, pour interpréter la

science économique comme *mathématiques appliquées aux phénomènes de rareté.*

S'il est vrai que là où il n'existe pas de rareté il n'existe pas d'acte économique non plus, s'il est vrai que le fait économique s'articule, dès que la rareté des moyens est mise en relation avec la capacité de ces moyens d'accomplir des usages alternatifs et avec des *buts* classés selon leur importance, il est vrai aussi, que la construction économique se développe à partir d'un *principe rationnel,* la maximisation de l'efficience des moyens relatifs aux buts donnés. Ce principe insère, *fatalement* le problème économique dans la théorie mathématique des *maxima* et *minima.* Je dis des *maxima* et *minima,* parce que selon que l'individu contrôle ou *non* toutes les variables dont dépend le résultat de son comportement, l'économie rentre ou non dans le domaine respectivement des maxima liés ou du minimax. On y obtient ainsi par rapport à elle, à vrai dire, la configuration de deux situations logico-mathématiques distinctes, qui expriment respectivement la première l'état de concurrence parfaite, la seconde l'état de concurrence monopolistique.

L'interprétation de l'économie comme une branche des mathématiques appliquées, ne signifie pas du tout l'anéantissement de cet amalgame de logique et de connaissance des faits, qui est une partie vivante de sa construction, mais au contraire elle met en relief le premier élément de sa structure. Ces affirmations pourraient paraître quelque peu bouleversantes. A vrai dire, c'est le trouble qui a déconcerté aussi bien des puissantes intelligences, si nous devons croire l'assertion de Plank, le créateur de la théorie des « *quanta* », lequel, tout en étant capable de maîtriser très vite toutes mathématiques propres de l'économie, avoua à Keynes qu'il la trouvait extrêmement difficile (1).

L'abstraction dans laquelle l'économie est forcée de se maintenir, représente le prix, dont il faut lourdement payer le passage de l'indéterminé au déterminé.

Il est évident que l'on ne peut pas faire sortir une théorie générale de l'indéterminé. On réussirait peut-être à écrire ses formes multiples et changeantes, mais on ne pourrait jamais parvenir à une théorie générale, capable de constater les rapports dans lesquels les faits se trouvent, l'uniformité que ceux-ci présentent, les conséquences des variations que l'on peut introduire.

(1) J. M. Keynes : « A. Marshall », dans *Economic Journal,* 1924, p. 333.

Dans cette perspective l'emploi du procédé *historique* et l'obligation où l'on est de s'arrêter au seuil de la raison pure des phénomènes, font apparaître l'aristocratie de notre science.

3. La recherche économique s'affirme ainsi avant tout comme un choix de variables, choix qui largement conditionne le traitement des relations et la nature de leur système. Les variables typiques, au moyen desquelles on décrit un système économique, sont représentées par des *quantités* (vendues ou achetées) des différents biens ou services (ajoutés ou enlevés aux stocks existants), et les *prix* auxquels ces ventes ou achats se réalisent.

Les quantités disponibles de ressources naturelles et humaines, l'état de la technique, les goûts des consommateurs déterminent la structure des relations, qui de leur côté déterminent les valeurs que prennent les variables dépendantes.

La théorie économique se développe de cette façon en partant des variables qui expriment *des faits techniques,* et des variables qui représentent *des valeurs subjectives* (l'utilité), se limitant à traiter uniquement les relations entre ces variables, qui correspondent à la conduite rationnelle de l'homme.

La logique de l'économie est donc la logique des relations, dans lesquelles agissent les variables *endogènes* et les variables *exogènes.* De telles relations ne manifestent pas une conception de rapport intuitif, mais doivent s'élever à une signification adéquate, à une vision d'ensemble du système, c'est-à-dire au modèle économique conçu comme expression de la structure du système lui-même, comme élaboration de l'ensemble des variables économiques, afin d'en mesurer la signification *opérationnelle,* en tant que système de relations mathématiques.

Jusqu'ici la crainte, exprimée par Pareto, d'être rapidement dépassé, est bien démentie par les faits. Et quels beaux mots à ce sujet vient d'écrire dans ces derniers mois, un des meilleurs économistes anglais, G. L. S. Shackle, issu de l'école de Cambridge : « Quelques réserves qui puissent se justifier aujourd'hui quant à la voie particulière et aux raisonnements détaillés qui amenèrent Pareto à ses conclusions centrales, son œuvre fait encore partie des fondements de la science économique d'aujourd'hui ; on a peine à croire qu'elle puisse jamais perdre cette importance fondamentale » (1).

(1) G. L. S. Shackle : Foreword, dans E. Fossati, *The theory of general*

Le modèle, que Pareto nous a laissé, entend expliquer la détermination des taux de production et de consommation des biens et des services de chaque individu, aussi bien que les prix auxquels l'offre et la demande s'équilibrent dans un système, qui, représente un cas-limite. Ce cas-limite nous permet de regarder la théorie de l'équilibre comme la théorie du *point* et de l'*instant*. Certes, le recours aux mathématiques a ses exigences, qui soumettent l'*économique* au calcul, et même nous appellent aujourd'hui à réviser certains résultats obtenus dans le passé. C'est, à vrai dire, la conséquence naturelle du fait que la plupart d'entre nous sommes souvent exposés à l'attraction des applications mathématiques, sans évaluer complètement leurs strictes exigences formelles. Il suffira de rappeler ici la question de la détermination de l'équilibre au point de vue mathématique, qui a dépassé la conception paretienne. Ce sont les noms de Wald et de Neumann, qui ont mis particulièrement l'accent sur l'existence, au point de vue mathématique, d'un état d'équilibre, ou du processus du développement, dans le cadre des postulats du modèle. Mais cela ne s'oppose pas à la bonne voie paretienne, qui est là encore très vivante dans ses exigences logiques, même si pour la rendre toujours vivante dans ses exigences mathématiques, il faut se poser la question de la linéarité de son système, quoi que la linéarité du système ne suffise pas à en assurer la détermination. Il y aurait ici beaucoup de choses à dire pour me justifier moi-même, puisque dans mon livre *The theory of general static equilibrium* paru il y a quelques mois à Oxford, j'ai intentionnellement laissé de côté ce problème qui me semble être une introduction naturelle à la dynamique, en tant que synthèse de principes logiques et mathématiques convergents.

4. La théorie de l'équilibre, nous l'avons dit, peut être considérée comme une théorie du *point* et de l'*instant* et, par conséquent, comme l'expression d'un système sans dimensions. Le coût de tout mouvement dans l'espace et dans le temps y est égal à zéro, et partant espace et temps, comme facteurs opérationnels, ne peuvent pas, y figurer. Parler d'un système a-dimensionnel ne signifie pas que l'on nie des dimensions (cela est évident) mais

static equilibrium, edited with a foreword by G. L. S. Shackle, Oxford, 1957, p. XVI.

cela veut dire qu'on exclue l'évaluation de tous les phénomènes, qui supposent la présence explicite de telles dimensions.

Le passage *d'un instant* à *plusieurs* instants, de *la période* à *plusieurs* périodes, a constitué le premier objet de l'effort constructif de la théorie dynamique dans les vingt dernières années. Mais, l'interprétation dynamique du système économique peut-elle se fixer uniquement dans la résolution de l'instant en périodes ?

Nous avons ici un point d'interrogation fondamental, auquel nous sommes tout particulièrement attachés ; nous devons y répondre négativement.

Quand, du point de vue du *temps,* sont fixés les buts qu'on se propose, et quand le chemin de la théorie dynamique semble largement parcouru, voilà surgir le doute — nous n'hésitons pas à le dire bien-fondé : ne serait-il pas nécessaire de refaire le chemin, à partir de son début, pour intégrer la vision du temps à celle de l'espace, pour passer ainsi, d'un seul *point* à plusieurs *points,* à la vision de l'aire.

Nous venons de dire que la théorie de l'équilibre général se présente à nous comme une théorie du point et de l'instant. L'équilibre, de même qu'il se réalise dans l'instant avec des relations simultanées, s'affirme sur un point qui n'est pas localisé. L' « adimensionalité » de ce système, qu'on peut envisager comme la limite à laquelle on parvient en supposant que les intervalles d'espace et de temps tendent vers zéro, doit nous amener à la recherche des éléments d'espace et de temps implicites dans le système lui-même.

D'où l'analyse dynamique qui d'un côté, par l'*apparition du besoin d'extension du marché,* nous pousse vers la théorie pure des transports, et de l'autre, *avec l'apparition du besoin de sécurité des paiements prospectifs* nous presse vers la théorie pure de la monnaie.

Ce sont ces deux théories qui représentent la manifestation la plus vive des conséquences de l'éloignement du cas limite présenté par la théorie générale de l'équilibre, éloignement riche de conséquences théoriques.

5. Il suffirait à ce propos de rappeler ici que le monde de l'*incertitude* et du *risque,* et par là du *calcul des probabilités,* s'ouvre ainsi à nos recherches.

Voilà le grand horizon qui s'ouvrait à nos yeux en 1935.

Nos problèmes de fond consistaient alors à poser ces deux questions :

a) Peut-on considérer la statique comme un *cas limite* de la dynamique ?

b) Le motif principal de la dynamique est-il la *connaissance imparfaite* de l'individu ou les *variations* de cette connaissance.

Pour répondre à ces questions, nous essayames de nous placer sur la voie de la recherche des éléments implicites de temps dans la théorie de l'équilibre général, dont les variables, on le sait bien, appartiennent toutes au *même* instant.

Une telle recherche nous a fait aboutir à deux hypothèses alternatives de l'activité économique de l'individu projetée dans le temps :

a) Celle de la *constance* dans le temps de toutes les variables indépendantes du système ;

b) Celle de la *prévision parfaite*.

La première nous présentait le facteur temps, comme *neutre* dans son essence ; la seconde nous présentait le facteur temps comme *neutralisé* quant à ses effets perturbateurs.

Par la seconde hypothèse, l'équilibre se manifestait comme conditionné aux *anticipations* du futur exactement formées. Par conséquent, la *prévision parfaite* se présentait comme le caractère fondamental, qui définit l'équilibre, puisque celui-ci dure tout le temps pendant lequel la prévision reste parfaite pour les éléments déterminants de l'activité des individus.

Une telle hypothèse, en tant qu'elle nous portait à évaluer la signification de la connaissance parfaite par rapport à la signification des variations, nous posait bien la question de fond que nous venons d'énoncer, c'est-à-dire : *est-ce la connaissance imparfaite ou sont-ce les variations, qui nous donnent le motif fondamental de la dynamique* ? Nous touchions ainsi au grand *paradoxe de la vie* humaine, que l'on peut exprimer ainsi : *la vie pose à l'homme un problème de connaissance en raison du fait que le futur diffère du présent ; mais, pour le résoudre, il faudrait réaliser la condition impossible, que nous connaissions l'avenir, ou que l'avenir reproduise exactement le présent.*

La situation, dans laquelle l'homme est obligé de développer son activité, on le sait bien, est aussi loin de l'*omniscientia* que de l'*ignorantia*.

Le processus des variations, qui représente le normal du dynamisme de la vie, trouble l'individu dans son action, à cause de son impuissance à pénétrer le futur. L'action de l'homme est toujours le résultat d'un acte de *prévision*. S'il est vrai que l'on puisse quelquefois avoir l'impression de l'absence de prévision, on peut toutefois affirmer que la prévision ,en réalité, est encore présente, car même celui qui paraît ne pas prévoir *directement*, prévoit *indirectement*, en se laissant porter par le courant, c'est-à-dire par la prévision des autres. D'où — en réponse à la question que nous avons posée ci-dessus — on peut bien déduire que la *connaissance imparfaite*, et *non les variations, doit être considérée comme le motif fondamental de la dynamique*. Et ce pour la raison essentielle, que, *si la loi des variations était connue, nous nous retrouverions dans la condition de la prévision parfaite*. De la connaissance imparfaite, on déduit la configuration du monde variable, tel qu'un monde de l'*incertitude* et du *risque*. Ces deux facteurs deviennent ainsi les éléments fondamentaux de l'analyse dynamique.

Le *critère* de la distinction entre théorie *statique* et théorie *dynamique* allait ainsi se fixer sur les conséquences du facteur temps, que l'individu, à cause de sa capacité *imparfaite* de *prévision*, ne peut pas exactement saisir.

Dans ce cadre, les problèmes de l'*incertitude* et du *risque* devenaient naturellement des éléments essentiels d'analyse, car, à côté des variables, qui peuvent être exactement connues, il fallait introduire des variables qui devaient se présenter en grandeurs attendues. Dans le terme *attendues* se groupaient tous les problèmes de l'*incertitude* et du *risque* ; par conséquent, le problème même de l'introduction du *calcul des probabilités* dans le domaine de décisions individuelles se posait d'une manière naturelle. Il fallait donc, avant tout, définir l'exacte signification des termes *incertitude* et *risque*. L'introduction du facteur incertitude dans l'analyse économique revenait à tenir compte des erreurs, qui accompagnent toute interprétation du futur de la part du sujet économique, et de ses incessants efforts actuels pour ajuster ses décisions aux conditions prévues. S'il s'agissait, pour l'analyse dynamique, de considérer systématiquement le facteur risque par

rapport à toute action économique de l'individu, il était bien nécessaire d'avoir du risque une définition rigoureuse.

La science économique, en tant que science des moyennes et de grands nombres, doit évidemment considérer la prévision d'individus représentatifs, et par là-même : *a*) leur connaissance de l'incertitude ; *b*) leur appréciation de l'incertitude ; *c*) leur propension à en tenir compte.

Si nous abordons le risque de ce point de vue, il me semblait — et il me semble encore aujourd'hui — que nous pouvons fixer un procédé d'analyse dynamique plein d'intérêt.

Si l'on peut bien admettre que les décisions humaines par rapport au futur ne peuvent pas dépendre d'une véritable espérance mathématique, mais, plutôt, participer, dans un certain sens, de la nature d'un jugement intuitif, comme l'a affirmé, il me semblait — et il me semble encore aujourd'hui — qu'il est vrai aussi que ce jugement intuitif, en tant qu'il se fonde sur une certaine expérience de cas analogues, résulte d'une application — fût-elle grossière — de la *méthode statistique*. Les cas peuvent être trop limités pour permettre une classification rigoureuse, ou trop différents pour permettre une comparaison rigoureuse ; mais l'individu, sans qu'il s'en aperçoive, a cependant recours à eux par un procédé, qui relève dans son essense, de la méthode statistique. D'où il faut déduire que la différence entre un jugement *heureux* et un jugement *malheureux* se réduit à la différence de quantité des données expérimentales, à la capacité diverse de les classer et à l'intelligence, qui permet mieux aux uns qu'aux autres d'attribuer aux caractères essentiels des données leur propre poids relatif. Chaque événement se présente de cette manière à l'esprit de l'individu sous un aspect de *prévision*, qui dépend de son expérience. On ne peut pas, pourtant, parler d'opposition tranchée entre l'incertitude, qui peut se réduire à une relation mathématique grâce au relevé statistique, et la prévision qui ne pourrait pas être rigoureuse.

L'individu, dans son activité, n'a jamais devant lui une perspective *unique* de l'événement futur (s'il en était ainsi, il faudrait penser à l'hypothèse de la prévision parfaite), mais *plusieurs* perspectives, dont chacune a son degré de probabilité. On ne peut pas, évidemment, penser non plus qu'elles soient très nombreuses ; car elles sont toujours limitées ; toutefois, il a toujours devant lui une *pluralité* de perspectives parmi lesquelles il doit

choisir. On pourrait penser que ce choix dépend, en général, dans la réalité de la vie quotidienne, du critère empirique de la *continuité* des tendances et que, par conséquent, il doit être lié dans l'analyse scientifique au principe de la constance des phénomènes. En effet, on pourrait affirmer que l'individu est amené à prévoir que la situation actuelle se prolonge indéfiniment sauf s'il a des raisons particulières pour s'attendre à un changement. Mais tout cela n'est que le résultat de la considération d'une *distribution de probabilité* fixée par l'individu, sans qu'il s'en aperçoive. Certes, on ne peut pas l'imaginer très large ; au contraire, il faut se la figurer limitée aux valeurs les plus remarquables, en excluant ses extrêmes. L'introduction du facteur incertitude dans notre analyse évoque, dirais-je, d'une manière éclatante, l'existence d'une telle distribution de probabilité des valeurs possibles de la variable attendue.

Il faudrait alors se demander, en termes propres, à quel procédé on peut rattacher le choix de l'individu, c'est-à-dire la *délimitation de la valeur la plus probable*. Si l'on tient compte de la circonstance évidente que l'individu ne peut pas être entraîné à de véritables calculs, on est bien tenté de penser que son procédé naturel doit se centrer sur le mode de la distribution. Il résulte en effet, d'un simple classement de valeurs et, partant, peut se présenter à l'esprit de l'individu d'une manière presque naturelle.

Est-ce que tout ce que nous venons de dire peut être considéré comme le résultat d'une abstraction extrême ? A vrai dire, il m'a semblé et il me semble que non encore aujourd'hui. C'est plutôt, dirais-je, la conséquence d'un effort de réinterprétation de l'abstraction par les éléments vivants de la réalité qu'elle doit reproduire.

Elle dérive du fait que notre exposé s'appuyait sur le principe *de l'égalité à la limite* des probabilités subjectives aux fréquences relatives des échantillons. Reconnaître qu'une relation existe entre les probabilités subjectives et la méthode statistique signifiait même reconnaître que la loi des grands nombres dérive des propriétés des probabilités subjectives. Cette conception, qui, on le voit bien, peut s'apparenter à la ligne de pensée de Bayes et de Ramsey, est évidemment la seule qui puisse permettre une approche probabiliste à l'économie. Elle est même, dans un certain sens, à la base de l'inférence statistique, en tant que le degré de croyance *a priori* doit se modifier au contact de l'expérience.

Au fond, elle exprime la logique de l'instinct, qui nous régit à l'encontre de l'inconnu.

L'individu ne prévoit pas, en général, exactement la présence d'*écarts* entre la *réalité* et ce qu'il pense qu'elle devrait être ne peut pas être éliminée. *Cet écart entre la prévision et la réalité* (écart qui pourra être plus grand ou plus petit, selon que le futur considéré est proche ou lointain) représentait et représente selon nous, l'*expression du risque auquel l'individu assujettit son activité.*

Les facteurs *incertitude et risque* pouvaient et peuvent, de cette manière, être interprétés par rapport au sujet économique, respectivement comme les aspects *subjectif* et *objectif* de la variabilité dans le cours des événements.

Parvenu à cette conclusion, nous avions jeté le pont entre le procédé statique et le procédé dynamique par la considération de doses homogènes d'un seul bien, datées à des instants différents (1), comme si elles étaient des biens différents. Mais il restait à considérer le facteur *espace* car ce serait une moitié de dynamique celle qui s'arrêtait à la considération du seul facteur temps.

6. La dissolution d'un point dans plusieurs points, c'est-à-dire dans une aire, doit surgir de la considération de l'espace dans lequel une sorte de *vide*, sépare le producteur du producteur, le consommateur du producteur. C'est à cause de sa nature économique (et par conséquence à cause de sa mesure économique) que nous avons appelé cet intervalle, *vide économique*. Dans ce cadre, la *distance* doit être interprétée comme attribution des ressources humaines et non humaines, demandées afin de surmonter la résistance, qui s'oppose au mouvement à travers l'espace.

Le vide économique va prendre sa signification par sa mesure en termes de coûts. C'est une mesure à encadrer dans le double aspect de ce vide :

a) l'aspect spatial ;
b) l'aspect temporel .

Au fur et à mesure que le vide économique à couvrir par le

(1) Je me permets de rappeler ici mes études « Osservazioni sulla legge di Wieser per la determinazione del valore di una provvista di beni omogenei » (1935) et « Ricerca sulle relazioni fra il tempo e l'utilità » (1937), réimprimées récemment dans mes *Frammenti di teoria dinamica*, Genova, Bozzi, 1954.

mouvement d'un facteur économique s'étend, et que par conséquent la résistance de l'espace augmente, le temps nécessaire à ce mouvement augmente toujours, jusqu'à ce qu'il ait atteint son maximum. Ce maximum, qui est un maximum *pro tempore* à cause du progrès technique, constitue un maximum en ce sens qu'un mouvement ultérieur dans l'espace n'apparaisse pas probable, par suite des obstacles, qui dérivent d'un emploi ultérieur de temps. Du point de vue physique, on peut avoir raison plus aisément de l'aspect spatial que de l'aspect temporel du vide économique. On pourrait affirmer que, s'il n'y a aucune limite physique au vide à combler, on doit bien reconnaître qu'il y a une limite physique au temps, dans lequel ce vide peut être comblé. De là, il faut considérer un coût *général* pour toute espèce d'activité, coût à mesurer en termes de vitesse à couvrir ce vide, et un coût *spécifique* de production de la dite vitesse.

On peut donc d'ici avancer deux hypothèses en vue d'évaluer les éléments d'espace, qui sont implicites dans la théorie de l'équilibre général, laquelle, on sait bien, présuppose la mobilité parfaite de tous les biens et de tous les services :

a) le coût *général* et le coût *spécifique* doivent être égaux à zéro ;

b) le coût *général* tend vers zéro, mais le coût *spécifique* ne tend pas vers zéro.

La première hypothèse rend nulle la signification du vide économique, tandis que la seconde exprime son essence en termes de ressources qu'il faut lui affecter. Nous dirons plus particulièrement, que la seconde considère le vide seulement quant au *quantum* de ressources nécessaires pour le vaincre dans le cadre de l'attribution *optimale* des ressources économiques aux différents emplois de production.

Il faut avoir présent à l'esprit que chaque décision d'attribution d'une unité de ressource à la production d'un bien déterminé représente la renonciation à la décision d'attribution de cette unité à une autre espèce de production. D'où les concepts de *décision-coût* et de *coût* dans leur sens d'emploi *alternatif* de ressources.

Si l'on se rappelle le postulat, selon lequel un système de prix correspondants aux coûts marginaux, est une condition de l'*optimum* d'affectation des ressources disponibles à leur différents

emplois, on peut bien déduire, que l'hypothèse selon laquelle le *coût général* du vide économique tend vers zéro, va cesser, et pourtant l'accroissement du dynamisme esquissé par les deux hypothèses précédemment énoncées prend sa pleine signification. C'est tout à fait évident, si l'on considère, que la vitesse à couvrir un vide économique donné est étroitement liée à son coût de production. Sa limite supérieure est celle qui est déterminée par l'égalité de son prix à son coût marginal.

La recherche progressivement dynamique du profil de l'espace, que nous venons d'amorcer avec les deux précédentes hypothèses, doit naturellement se joindre au *crescendo* du dynamisme, qui dérive des deux hypothèses abstraites, avancées par rapport au facteur temps.

Il est tout à fait naturel de reconnaître une très étroite connection entre les deux processus d'interprétation dynamique. Ils se conditionnent mutuellement pour la raison évidente que l'activité économique se développe dans le *continuum* temps-espace.

On s'en aperçoit immédiatement, si l'on se pose le problème de la perfection du marché. On sait bien que cette perfection est conditionnée avant tout par la disponibilité immédiate des biens demandés. De cette condition, dérive la conception de réserve en tant qu'elle remplit le service spécifique de surmonter les résistances du temps et de l'espace à l'activité de l'individu, qu'il soit producteur ou consommateur. Ce service a naturellement un coût, qui, en tant qu'il dérive de sa considération par rapport au facteur temps, nous introduit sur le terrain du taux de l'intérêt, et, en tant qu'il dérive de sa considération par rapport au facteur espace, nous amène sur le terrain du prix de la distance, c'est-à-dire à la question du taux du transport.

Le coût de la réserve nous fait considérer ainsi, soit la dissolution de l'instant dans plusieurs instants, dans une période, soit la dissolution d'un point, dans plusieurs points, dans une aire, et affirme l'étroite liaison de ces deux problèmes. Si le futur était certain, la réserve, en tant qu'expression, d'un procédé d'assurance se détournerait de son but, mais elle aurait toujours son sens par rapport au vide économique ; si d'autre part la vitesse à surmonter ce vide était infinie, la réserve en tant que conséquence de la présence de l'espace n'aurait aucune signification, mais elle aurait toujours son sens quant au futur incertain.

On peut par conséquent bien dire, que, comme on parle de

l'escompte par rapport au facteur temps, qui porte à fixer la valeur actuelle d'un bien futur d'après son futur prix anticipé, escompté au taux de l'intérêt courant, de la même manière on peut parler de l'escompte par rapport à l'espace, qui nous permet de comparer les valeurs de deux ou plusieurs biens selon leur distance du point de référence. Leur taux d'escompte par rapport à l'espace est représenté par le taux, pourrait-on dire de couverture du vide, qui les sépare dudit point, c'est-à-dire par le taux du transport.

On voit bien ici les deux piliers de la dynamique économique, les deux besoins nouveaux, que la statique ne connaît pas :

a) le besoin de sécurité de paiements futurs ;

b) le besoin de conquête du vide économique, c'est-à-dire d'extension du marché.

Le premier besoin nous introduit dans la théorie pure de la monnaie, le second dans la théorie pure des communications, dans le sens le plus général du terme, c'est-à-dire du transport *effectif* (par terre, par mer, par air) et du transport *potentiel* (par télégraphe, par téléphone, par radio). Je dis potentiel, car le télégraphe, le téléphone, la radio nous permettent d'anticiper le transport effectif des biens économiques ; ils couvrent l'espace comme décision ; je serais tenté de dire qu'ils expriment une décision à terme, définie par la vitesse du transport effectif (1).

7. La spécification de modèles édifiés sur ces principes doit naturellement amener à introduire aussi des éléments nouveaux dans la logique des relations de la recherche. En particulier, je me réfère à la probabilisation de la recherche elle-même.

La rigueur déterministe des relations est en train d'évoluer vers une rigueur des procédés dans le cadre d'une *probabilisation* générale de telles relations, au point que l'on peut presque dire que l'analyse pure tend, aujourd'hui de plus en plus, vers la recherche des lois de probabilité qui régissent l'ensemble de certaines quantités, au lieu de représenter exactement des relations fonctionnelles entre ces quantités.

C'est là le résultat, naturel de l'effort, toujours plus intense,

(1) Qu'il me soit permis de rappeler ici mon essai : *Per una teoria pura delle comunicazioni. Il significato economico dello spazio e del tempo* (1956), dans *Metroeconomica*, août 1957.

orienté vers une réponse satisfaisante aux grandes questions suivantes qui tourmentent le chercheur de l'économique comme de toute science naturelle :

a) la réalité est-elle bien celle que nous nous représentons ?
b) jusqu'à quelle limite la coïncidence s'observe-t-elle ?
c) pourquoi la réalité est-elle conforme à nos représentations ?

Il est évident que ces trois questions expriment ce que j'appellerais la demande de la théorie *la plus probable*. Toute *théorie,* à vrai dire, ne représente qu'une *hypothèse* à laquelle nous attachons quelque probabilité spécifiée. Cela nous rappelle que le procédé de construction de toute théorie économique doit passer par deux stades :

a) la dérivation pure d'une hypothèse ;
b) sa vérification numérique.

L'abstraction pourtant appelle la vérification numérique de son élaboration dans un cadre d'investigation, qui, du modèle économique conduise au modèle *économétrique*. Vers celui-ci, convergent ainsi l'analyse pure, la théorie économique et l'investigation statistique. La nécessité d'une telle vérification numérique a introduit la conception innovatrice de relation économique *aléatoire*, laquelle va bien au delà des considérations de détermination des grandeurs économiques. Il ne s'agit pas seulement des erreurs de mesure des variables considérées ; les relations elle-mêmes en sont prises dans le jeu, en tant qu'elles sont la conséquence du choix du théoricien (1).

8. Parler d'économie signifie parler aussi de ce que traditionnellement on appelle politique économique. Un mérite indiscutable revient à Léon Walras pour avoir appelé notre attention sur la structure scientifique à imprimer à la politique économique, afin d'en faire une branche de l'économie appliquée. Il me semble toutefois qu'il serait temps de reprendre le problème pour répondre à la question ; ne doit-elle pas être conçue aussi comme science pure ? Le fait de poser cette question peut paraître absurde pour tous ceux qui ont été élevés dans la tradition. En effet, il s'agit vraiment d'une absurdité, si l'on ne sait pas sortir

(1) Qu'il me soit permis de renvoyer à mes *Essays in dynamics and econometrics*, Chapel Hill (U. S. A.), The University of North Carolina, 1955.

de l'atmosphère scientifique du siècle passé, laquelle n'envisageait pas, dans leur cadre pur (c'est-à-dire de la simple observation, exposition et explication), les institutions politiques, puisqu'elle exigeait qu'elles soient *neutres* par rapport au mécanisme de la vie économique.

L'Etat collectiviste lui-même a été configuré dans son profil de théorie pure, uniquement pour prouver qu'au fond rien ne pouvait être changé relativement aux lois établies dans le cadre de la concurrence parfaite, et non pour mesurer le vrai sens économique de l'élément *institutionnel* : de la sorte on se trouvait amené à analyser aussi le problème de l'activité économique *coordonnée* des *particuliers* et de la *puissance publique*.

En réalité une des grandes lacunes de la théorie traditionnelle consiste en l'absence d'une théorie de la puissance publique comme élément de l'économie.

L'Etat, en tant que vendeur ou acheteur de biens, se place sur le même plan que l'individu ; en tant que producteur de biens publics, il travaille pour la satisfaction des besoins publics ; et dans le sens où il représente une organisation politique il fixe le cadre institutionnel, dans lequel se déroule l'activité économique.

Le problème des finances publiques, qui consiste, on le sait bien, dans la transformation des ressources privées en biens publics, n'est qu'un aspect d'un problème bien plus étendu, celui du rôle de la puissance publique, comme facteur nécessaire du processus déterminant du revenu national. Les économies modernes se trouvent devant le fait de la *coexistence* entre activité privée et activité publique, et celle-ci devient de plus en plus importante à cause de l'extension du rôle de la puissance publique dans le mécanisme de la vie économique. Et partant la variable dépense publique ne peut pas être examinée exclusivement comme variable *exogène*, mais doit l'être d'abord comme variable *endogène*, pour qu'on puisse déterminer dans un modèle pur l'essence de son action.

Supposons la célèbre équation keynesienne :

$$Y = C + I + G$$

où Y représente le revenu national aux prix du marché ; C la dépense privée pour la consommation ; I la dépense privée pour les investissements ; G la dépense publique pour les marchandises et services.

Si chaque terme C, I, G, était considéré comme propension agrégée à la dépense, nous pourrions bien nous rendre compte de la politique comme science pure. Si nous supposions G fonction uniquement du revenu national, nous pourrions nous représenter un modèle de développement de ses différentes composantes, indépendant d'autonomes décisions politiques. En termes généraux, pourrait-on dire, suivant que la variable G est prise comme variable endogène ou exogène du système, nous nous trouvons respectivement dans le domaine de la science pure ou de l'économie appliquée.

Dans cette perspective la politique économique va perdre toute autonomie par rapport à l'économie, puisqu'elle-même est économie. Il n'y a donc pas de raison de distinguer dans la circonstance une science appliquée. Celle-ci n'est plus que l'aspect général de réalisation de tout principe abstrait (1).

Nous avons commencé en citant les mots de Pareto, j'aimerais bien y revenir en me posant la question : notre science est-elle plus proche de la chimie que de l'alchimie ?

La réponse à cette question peut être aisément donnée si l'on pense à la signification : *a*) de l'étude des dimensions, temps et espace, par rapport au système économique ; *b*) de l'interprétation probabiliste des faits économiques. Il est clair que, par cette voie, on parvient à une réponse, dont tous ne peuvent que se réjouir. Mais il ne suffit pas de s'en réjouir, il faut aussi rechercher la cause profonde du succès. Et, quand nous nous plaçons sur ce terrain, voilà s'affirmer notre dette immense envers Pareto. Son œuvre a été la grande lanterne, qui a éclairé et qui éclaire encore de plus en plus le chemin du progrès scientifique, si l'on entend, par là, avant tout et surtout, rigueur de principes capables d'expliquer le passé et de prévoir. On peut bien dire que nous nous approchons de plus en plus de la forme définitive de notre science, la rigueur et la possibilité de prévoir.

Il est cependant permis de penser que cette forme définitive ne pourra jamais être achevée, à moins de priver complètement de sens la recherche scientifique, car toute recherche vit de l'attrait de l'effort insatiable pour sortir de notre imperfection.

Eraldo Fossati.

(1) Je me permets de rappeler à ce sujet mon volume : *Principi di politica economica razionale*, Milano, Giuffrè, 1958 (2ᵉ éd.).

NOTE : Pour plus de détails je me permets de rappeler mes *volumes* :

a) *The theory of general static equilibrium* (edited with a foreword by G. L. S. Shackle), Oxford, Blackwell, 1957.

b) *Essays in dynamics and econometrics*, Chapell-Hill (U. S. A., The University of North Carolina, 1956.

c) *Quelques éléments de théorie dynamique*, Liège, Université, 1955 (la seconde édition a paru comme supplément VI volume de « Metroeconomica »).

d) *Elementi di politica economica razionale*, Milano, Giuffrè, 1955 (1re éd.), 1958 (2e éd.) (La traduction espagnole est sous presse à Madrid.)

e) *Introduzione di calcolo statistico all'econometria*, Genova, Publ. scient. d'ing. 1958.

et mes *essais* :

a) « Note sur un essai d'approche probabiliste à la théorie économique », dans *Economie Appliquée*, 1957, janvier.

b) « Ueber die dynamische Theorie und eine besondere Anwendung auf die Theorie des Nutzens », dans *Zeitschrift fuer Nationaloekonomie*, 1949.

c) « Morale, politica, economica », dans les *Atti del Convegno filosofico dell'Aloisianum*, Brescia, Morcelliana, 1958.

d) « La prévision à l'échelle de la Nation. » Quelques éléments de logique économique (sous presse).

NOTES SUR UNE FORMULATION NOUVELLE DE LA THÉORIE DU SURPLUS DU CONSOMMATEUR

La forme très élaborée de la théorie de la demande telle qu'elle est présentée par J. R. Hicks dans : « Value and Capital » laisserait croire que cette théorie est parfaite en tant que telle. Sans doute, elle serait susceptible de présentations nouvelles par intégration de paramètres nouveaux, mais ce ne seraient que des prolongements, des traductions nouvelles, qui laisseraient intact et permanent le cœur même de la théorie.

Or, en publiant un ouvrage nouveau et très dense : « A revision of demand theory », Hicks a montré lui-même que sa théorie était perfectible, non seulement sur des points de détails, mais encore dans son essence même.

On pourrait croire que les enrichissements récents résultent des frictions de la Théorie avec les travaux récents d'économie appliquée, notamment avec ceux qui sont réalisés dans une optique économétrique ; que les notations et les développements nouveaux ont pour objet de rapprocher la théorie de ses applications pratiques.

Ainsi, par exemple, certains travaux de Wold et de Stone (1) auraient pu inciter J. R. Hicks à une moûture nouvelle à partir des mêmes idées. Ces réactions auraient été raisonnables pour que ces travaux économétriques constituent, par rapport à la théorie de la demande, le fait vraiment neuf de ces dernières années.

Mais dans la préface de « A revision of demand theory », J. R. Hicks écarte explicitement ces rapprochements, la théorie de la demande ayant droit, selon lui, à une existence autonome par rapport aux applications statistiques, cette autonomie étant la condition nécessaire de sa fécondité.

(1) Wold, *Demand analysis*.
Stone, *The role of measurement in economics.*

Dans cette préface, datée de septembre 1955, J. R. Hicks limite ses objectifs et ses ambitions à un perfectionnement de la théorie en elle-même. Il admet que certaines des formulations antérieures sont imparfaites ou même incorrectes. Ces amendements résultent de la confrontation avec d'autres exposés de la théorie du Surplus du Consommateur, et plus spécialement de la confrontation avec les travaux de P. A. Samuelson.

UN CHAPITRE IMPORTANT DE LA THÉORIE DE LA DEMANDE : L'ANALYSE DU SURPLUS DU CONSOMMATEUR

Il est peut-être possible de justifier par des considérations logiques la place qui a été consacrée au surplus du consommateur dans la théorie de la demande. Mais, en tous cas, il s'est créé une véritable tradition en ce sens en Angleterre et les travaux récents de Hicks n'y manquent en aucune façon.

Nous voulons, dans les lignes qui suivent, essayer de cerner les apports de « A Revision » en ce qu'ils se rapportent au surplus du consommateur.

Afin de déterminer l'objet de notre travail, nous aurions aimé apporter une définition précise de ce surplus ; mais, jusqu'à présent, il a échappé à tous les efforts tentés pour en donner une idée tout à la fois précise et générale. C'est-à-dire qu'on ne peut formuler une définition éventuelle qu'au prix d'hypothèses très simplificatrices qui enlèvent à l'entreprise une part de son intérêt. Chaque système d'hypothèses conduit à une définition. Samuelson est ainsi arrivé dans ses « Foundations of Economic Analysis », à donner six définitions différentes, en précisant en outre que cette énumération n'est pas exhaustive.

Dans un cas très particulier et très simple, on peut cependant donner une définition précise. Supposons qu'un individu ait l'intention d'acheter un seul bien et une seule unité de ce bien. Il accepte d'acheter à condition que le prix du marché soit inférieur ou au plus égal à une certaine limite supérieure fixée à l'avance. Si l'achat a lieu, la différence entre cette limite supérieure et le prix effectif constitue le surplus du consommateur.

Mais cette hypothèse est très simplifiée, en ce sens que plusieurs biens sont en compétition sur le marché pour satisfaire

au même besoin ; et surtout, en ce sens qu'un même acheteur désirera en général se procurer plusieurs unités du même bien.

Si on veut davantage tenir compte de la réalité et admettre des hypothèses moins spéciales, des difficultés insurmontables apparaissent très vite dans la formulation de la définition.

Le destin malheureux de cette théorie du surplus est encore aggravé par le fait qu'elle se rattache non seulement à l'analyse de la demande, mais encore à d'autres préoccupations qui lui imposent d'autres servitudes.

LA THÉORIE DU SURPLUS S'INSÈRE DANS UNE CERTAINE CONCEPTION WELFARISTE

L'antagonisme entre les deux conceptions paraît être culminant aux environs de 1946. J. R. Hicks prononce à Paris en 1946 et 1947 des conférences qui traduisent des conceptions assez conventionnelles par rapport à sa propre pensée.

Mais à la même époque P. A. Samuelson publie ses « Foundations of Economic Analysis » et prend parti brutalement sur la question du Surplus. Ses idées peuvent être ramenées à deux :

1° Le concept de Surplus du Consommateur est inutile et n'est pas fécond.

2° Les formulations qui en sont données par les spécialistes sont mauvaises.

La première idée est aisément explicable si on se réfère aux conceptions générales de P. A. Samuelson sur le bien-être économique. Pour J. R. Hicks le surplus est utile parce qu'il permet d'expliquer comment se réalise la compensation à partir d'une transformation sociale et parce qu'il fournit un critère d'appréciation. Si, la compensation réalisée, il demeure un solde positif, la transformation sociale est souhaitable parce qu'elle améliore le sort de certains sans nuire aux autres. C'est l'addition des surplus positifs ou négatifs qui permettra de donner une réponse. On rapporte donc l'état, le statut de la société après la transformation à ce qu'il était avant. Peu importe, dans ces conditions, qu'on ait ou non déterminé les coordonnées économiques de l'optimum. L'inconvénient d'une telle démarche est qu'elle peut orienter vers un optimum qui se soit pas l'optimum absolu, qu'elle peut être, en somme, à long terme, un facteur de régression.

P. A. Samuelson reproche en outre à cette méthode d'impliquer la comparabilité des utilités. Cette objection disparaît avec les formulations récentes du Surplus qui apparaît désormais comme un excès objectif, défini en nature, plus que comme un excès d'utilité. Cela n'élimine pas d'ailleurs la nécessité de jugements de valeur et d'hypothèses autres que la mesurabilité de l'utilité, dans la procédure de compensation.

Au principe de compensation, P. A. Samuelson oppose la « Social Welfare function ». Peu importe le trajet entre la position actuelle et la position optimum. L'objectif est bien déterminé. Les moyens seront subsidiairement choisis en conséquence.

Il n'est pas dans nos intentions de discuter ici des mérites respectifs des deux méthodes d'approche de l'optimum. Nous voulons simplement avancer ceci. Le concept de surplus est « superflu » pour P. A. Samuelson parce que cela découle de sa conception générale sur le Bien-Etre Economique.

La deuxième idée de P. A. Samuelson est plus constructive, plus technique. Non seulement le concept de Surplus n'est pas indispensable à la Science Economique mais, même en supposant qu'il le soit, il a encore contre lui d'être généralement mal exposé.

Sans doute la première idée de P. A. Samuelson, à savoir que le Surplus est un concept superflu, peut rester ici sans écho puisqu'elle s'appuie sur des conceptions extérieures au Surplus et peut être aussi sur une position affective.

Mais les divergences dans le contenu même des formulations du Surplus ne peuvent pas laisser les uns et les autres indifférents. Il n'y a que deux attitudes possibles : ou reconnaître une fois pour toutes que le même vocabulaire recouvre des idées très différentes, ou tenter une conciliation.

L'EFFORT DE SYNTHÈSE

J. R. Hicks s'est orienté vers cette deuxième solution ; mais une synthèse véritable est-elle possible ? Il y a d'abord divergence dans les méthodes. J. R. Hicks procède par développements littéraires ou géométriques ; P. A. Samuelson par écritures purement analytiques.

Cette attitude méthodologique influe en outre sur l'objet même de la théorie. Supposons en effet formé le tableau des unités

accessibles des différents biens possibles. Sur une première ligne nous représenterons la première unité de chaque bien. Sur la deuxième, la deuxième unité des mêmes biens. Ainsi chaque colonne se rapportera à un même bien et aux unités successives qui sont accessibles au consommateur.

Reportons-nous maintenant aux écritures de P. A. Samuelson (2). Il considère le montant des biens consommés, à savoir :

$$x_1^a \; x_2^a \; \ldots\ldots \; x_n^a$$

dans une certaine situation, sachant qu'il y a n biens disponibles. Dans les mêmes conditions, les prix et le revenu sont :

$$p_1^a \; p_2^a \; \ldots\ldots \; p_n \text{ et } I^a.$$

Ces notations ouvrent la voie à des déplacements horizontaux dans le tableau précédent, c'est-à-dire à l'analyse des rapports entre les prix et les quantités des différents biens.

Au contraire, jusqu'à une date récente, l'analyse de J. R. Hicks se traduisait essentiellement par des déplacements verticaux dans le tableau, c'est-à-dire par les rapports entre les prix et les quantités relatives à un même bien ; après quoi seulement il s'efforçait d'intégrer dans le schéma les déplacements latéraux. Mais cette démarche découle précisément de la méthode géométrique qui est employée.

Par rapport aux formulations antérieures, « A revision of demand theory » nous paraît avoir réalisé un approfondissement de la théorie, en s'enfonçant plus avant dans le tableau suivant une verticale ; et un élargissement de la théorie par une analyse plus poussée de l'effet revenu et de l'effet substitution et des rapports entre les variations des prix et des revenus des différents biens.

I. — L'APPROFONDISSEMENT DE LA THÉORIE

S'agissant d'un seul objet, on peut donner une définition simple du surplus : la différence entre ce qu'un consommateur accepterait de payer et ce qu'il paie effectivement. Les difficultés apparaissent dès qu'il faut aborder une deuxième unité.

(2) *Foundations*, édition de 1953, p. 199.

Rappelons brièvement les étapes chronologiques de l'édification de la théorie. A partir d'un certain nombre de formulations, fondées dans leur inspiration mais imprécises dans leur manifestation, Alfred Marshall a élaboré une théorie du Surplus, en termes précis sinon mathématiques et dont voici l'essentiel.

Supposons que nous puissions tracer la courbe de l'utilité marginale du bien demandé en fonction du nombre d'unités déjà achetées ; ainsi qu'une courbe de l'utilité de la Monnaie nécessaire pour acheter chaque unité. Si l'utilité de la monnaie déboursée est égale à l'utilité de la marchandise achetée, il n'y a pas de surplus. On se retrouve après l'achat à un niveau de satisfaction identique au précédent. Si l'utilité de la monnaie nécessaire est supérieure, l'achat n'aura pas lieu. Si elle est inférieure, il y aura un surplus du consommateur. Ce surplus est une utilité additionnelle et on peut envisager de faire la somme de tous les surplus étendus à toute la société. Mais cela suppose des comparaisons interpersonnelles et intertemporelles d'utilité ; en un mot, cela suppose qu'on puisse procéder à des mesures cardinales d'utilité. Or, on admet aujourd'hui qu'on ne peut procéder qu'à des mesures ordinales, c'est-à-dire à un simple classement. Il fallait donc donner une autre signification aux courbes représentatives des phénomènes d'échange.

L'apport de J.R. Hicks à l'énoncé de Alfred Marshall

Utilisons alors des courbes du genre : courbes d'indifférence de Pareto. On peut tracer des courbes d'indifférence qui représentent les quantités x et y de deux biens X et Y, respectivement. La courbe d'indifférence représente toutes les combinaisons possibles de x et de y qui assurent au Consommateur un même niveau de satisfaction, au prix bien entendu de l'hypothèse « ceteris paribus ». On peut appeler l'ensemble des courbes qu'il est possible de tracer de cette manière, le réseau des courbes globales d'indifférence.

Mais pour chacune de ces courbes et en chacun de leurs points, il existe un rapport d'échange marginal, un taux marginal de substitution de Y en X. C'est le nombre de Y qu'on est décidé à sacrifier pour obtenir une unité de X supplémentaire, c'est le rapport entre deux quantités de X et de Y jugées équivalentes. Si une des deux marchandises est la monnaie, l'autre étant quel-

conque, le taux marginal de substitution de Y en X est le nombre d'unités de Y qu'on accepte de donner pour une unité de X, c'est le prix qu'on accepte de payer pour une unité de X.

Soit $p = p(x)$ ce taux marginal de substitution. La courbe du prix est une courbe marginale d'indifférence selon du moins la terminologie qui était employée antérieurement par J. R. Hicks.

Par ailleurs, sur le même graphique, on peut tracer la courbe du coût, c'est-à-dire du prix du marché. C'est aussi en principe une fonction de x, mais sur un marché de type courant le prix des unités traitées sera très inélastique par rapport au nombre de ces unités, c'est-à-dire que :

$$\frac{\frac{dp}{p}}{\frac{dx}{x}}$$

sera très peu différent de zéro. On peut donc, en général, représenter le prix du marché en fonction de x par une droite parallèle à l'axe des x.

La courbe $p = p(x)$ et la courbe de coût $p =$ constante se coupent en un certain point Pm d'ordonnée pm qui correspond au dernier achat possible, compte tenu du marché et de la courbe marginale d'indifférence. Le surplus peut alors être défini par l'intégrale :

$$\int_{p_o}^{p_m} x.\ dp$$

si p_o est le prix de la première unité achetée, p_m est égal au prix du marché. Cette expression représente l'airė comprise entre l'axe vertical, la droite d'équation $p =$ constante qui représente le prix du marché et la courbe marginale d'indifférence.

Ce surplus n'est plus un excès d'utilité. $p(x)$ est une quantité de Monnaie, celle qu'on est décidé à donner pour la x^{ie} unité. Chaque produit élémentaire $x.\ dp$ représente une quantité de monnaie. La somme de ces quantités élémentaires donne le surplus global lorsque p varie de p_o à p_m ; c'est une somme de quantités de monnaie, c'est-à-dire une quantité de monnaie, quantité objective qu'on peut additionner et comparer. Il n'y a donc plus à faire appel à des comparaisons interpersonnelles ou intertemporelles d'utilité.

Mais J. R. Hicks a introduit un autre perfectionnement. Nous avons supposé que la courbe d'indifférence reste immuable pendant toute la durée des achats successifs, qu'elle reste insensible à l'apparition des surplus successifs. En réalité les dispositions psychologiques des acheteurs sont modifiées par l'apparition des résidus de monnaie qui ouvrent de nouvelles possibilités.

Pour $x = o$, il n'y a pas encore de surplus. La courbe vraie est identique à la courbe initiale. Mais à partir de $x = 1$, les évaluations marginales successives sont différentes des évaluations marginales initiales. Le taux marginal de substitution se trouve au-dessous de celui qui avait été prévu pour $x = 1$ lorsque x était égal à zéro.

Laissons pour l'instant de côté le point de savoir si la courbe nouvelle est au-dessus ou au-dessous de l'ancienne. Le taux nouveau sera l'amorce d'une nouvelle courbe de substitution à partir de x ; si pour $x = 1$ le nouveau taux est exactement conforme au taux du marché, on peut conserver cette nouvelle courbe ; s'il est différent, il faut à partir de $x = 2$ tracer une courbe encore nouvelle par rapport à la précédente.

Nous pouvons alors tracer une courbe qui reliera les points dont les abscisses sont 1, 2,... et dont les ordonnées sont les taux de substitution correspondants. Cette courbe était autrefois appelée courbe marginale d'évaluation par opposition aux courbes marginales d'indifférence. J. R. Hicks a aujourd'hui modifié sa terminologie. L'ancienne courbe marginale d'indifférence s'appelle aujourd'hui « courbe marginale d'évaluation », et l'ancienne courbe marginale d'évaluation « courbe marginale compensée d'évaluation » (3). Ainsi la courbe initiale et la courbe compensée ne sont identiques que si les dispositions psychologiques de l'acheteur ne sont pas modifiées ou si elles sont sollicitées dans des directions opposées.

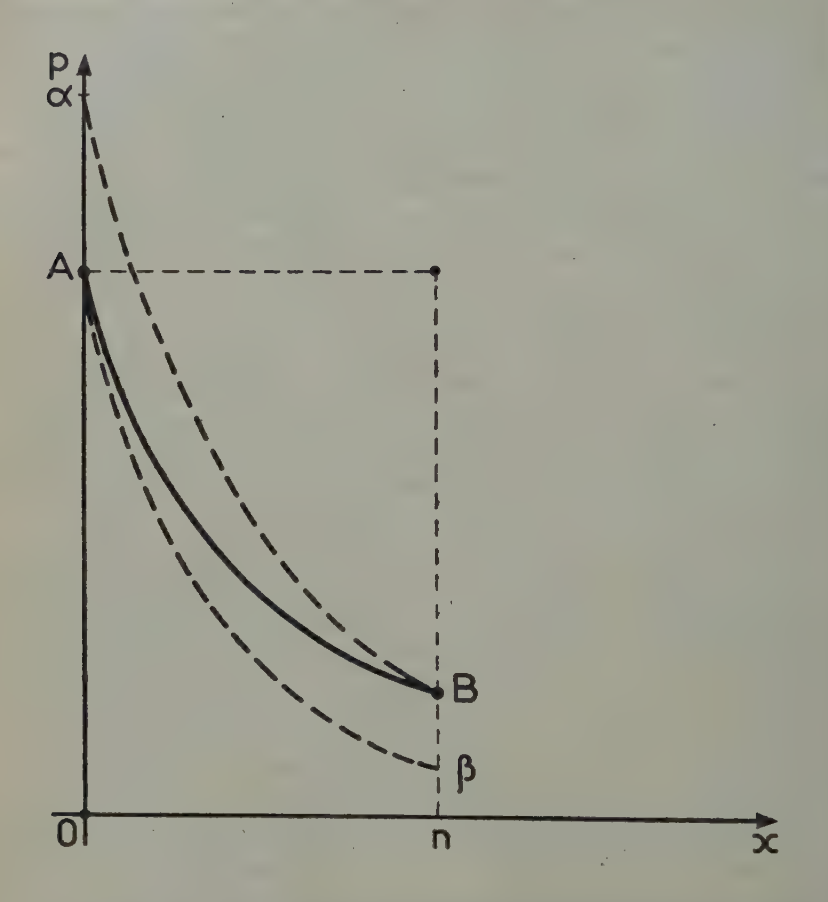
Les deux courbes compensées

Considérons une courbe non compensée entre la valeur O et n. Soit A B le segment de courbe correspondant.

Partant de A nous pouvons aussi progresser le long de la courbe compensée, c'est-à-dire, sur la figure, de A vers β. Suppo-

(3) Dans le texte, « Marginal valuation curve » et « Compensated marginal valuation curve ».

sons que le trajet A β soit au-dessous de la courbe A B. Arrivés en B par la courbe A B, on peut revenir en arrière en empruntant la courbe compensée qui passe par B. On aboutit ainsi à α. On

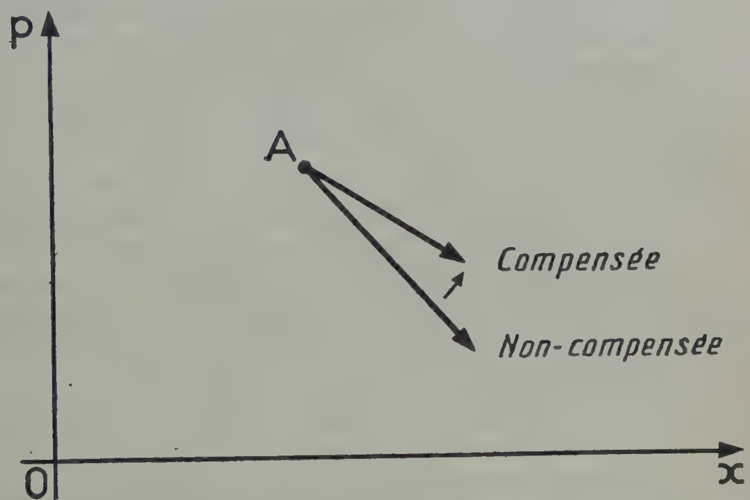


peut en conclure qu'il y a deux trajets possibles suivant le sens dans lequel on se déplace. Mais si les courbes compensées sont réversibles, on peut aller de A à β et de β à A par le même chemin.

La courbe non compensée est une courbe d'iso-satisfaction si la courbe de coût marginal est identique à cette courbe non compensée. Mais l'ensemble des courbes non compensées ne sont certainement pas des courbes d'iso-satisfaction. Si on traçait le réseau des courbes non compensées, les courbes compensées couperaient les précédentes. A partir du point A, la courbe com-

pensée s'écarte donc de la courbe non compensée, mais encore faut-il déterminer de quelle façon.

Le surplus du consommateur est analogue à un revenu additionnel, il engendre donc un effet revenu. C'est-à-dire que si la x^{ie} unité du bien X engendre un surplus, le consommateur sera normalement décidé à payer davantage pour la $x + 1^{\text{ième}}$ unité, puisqu'il a pu faire des réserves de revenu. Cela conduirait à une courbe compensée située au-dessus de la courbe non compensée. On dit quelquefois que c'est la réaction « normale ».



Mais l'apparition de sommes imprévues conduit aussi à d'autres achats. Or, jusqu'à présent nous n'avons raisonné que sur un seul bien.

Après avoir fouillé la notion de « courbe compensée » comme s'il n'y avait que la monnaie et une autre marchandise, J. R. Hicks a cherché à renouveler la théorie du surplus en intégrant dans son schéma l'achat combiné de plusieurs sortes de biens.

II. — L'ÉLARGISSEMENT DE LA THÉORIE

Sans doute, on peut considérer comme normale la réaction d'un individu qui se décide à payer plus cher des unités supplémentaires parce qu'il a payé moins cher qu'il ne l'escomptait les premières unités. Mais même en supposant que l'utilité du bien étudié soit indépendante de l'utilité des autres biens, l'existence

de cette réaction prise en tant que réaction nécessaire est contestable.

En fait, les prix acceptés par le consommateur pour les unités successives varient d'une manière continue. Le fait d'acheter une première unité à bas prix incitera un acheteur habile à chercher à acheter les autres dans les mêmes conditions ; à rechercher un plus grand nombre d'unités avec le même revenu. Ainsi les déplacements par rapport à la courbe marginale d'évaluation ne sont déterminés ni en grandeur, ni même en signe.

Mais l'hypothèse des utilités indépendantes ne correspond pas à la réalité. Supposons, pour simplifier, que le consommateur puisse acheter des biens dont les noms sont X et X^1 en quantités x et x^1 et tels qu'ils soient liés par des liens de complémentarité. Si on peut construire un index d'utilité de la forme $U = f(x, x^1)$, la dérivée partielle première de U par rapport à x sera évidemment positive. Cela signifie simplement que x plus quelque chose de X est préférable à x de X. Si on dérive cette première dérivée par rapport à x^1, quantité du bien X^1 cette dérivée sera aussi positive. Ajouter une certaine quantité positive de x^1 rend plus utile la quantité additionnelle de X qui avait elle-même accru U.

L'effet revenu obtenu à partir du bien X se traduira par un déplacement de la courbe d'évaluation relative au bien X^1. Mais l'effet relatif au premier bien X ne sera pas entièrement absorbé. Il sera simplement réduit puisque les disponibilités nouvelles doivent être utilisées à augmenter parallèlement les quantités disponibles de X et de X^1.

Supposons maintenant que le consommateur hésite entre plusieurs biens liés par des liens de substituabilité. Soit X le même bien initial ; il se trouve en concurrence avec un autre bien X^1. Soit U le même index d'utilité, fonction de x et de x^1. La dérivée partielle première de U par rapport à x est toujours positive. Mais la dérivée de cette dérivée par rapport à x, est négative. C'est-à-dire que l'accroissement d'utilité qui résulte de l'accroissement de x va se trouver réduit par l'accroissement de x^1 ; que le surplus de revenu dégagé par l'acquisition du bien X va être dispersé entre des achats supplémentaires du bien X et des achats supplémentaires des biens substituables tels que X^1. Mais il faut ici distinguer entre les divers substituts, ceux qui se trouvent au-dessous et ceux qui se trouvent au-dessus du bien X dans l'échelle des qualités.

Les substituts de qualité inférieure

Le surplus dégagé à partir du bien X améliore les possibilités du consommateur. La courbe marginale compensée d'évaluation sera normalement au-dessus de la courbe initiale. Mais la courbe d'évaluation relative au bien de qualité inférieure sera déplacée vers le bas. C'est-à-dire que le substitut inférieur devient moins attirant. Cela se traduira par une diminution du surplus qui aurait pu normalement apparaître sur le bien inférieur et par une réduction du nombre des unités de ce bien inférieur qui seront achetées. Ainsi l'effet de substitution joue sur le bien inférieur dans le sens contraire à celui de l'effet revenu sur X. Les effets indirects sur X sont de deux sortes. Le déplacement vers le bas de la courbe d'évaluation provoque la réduction du nombre des unités du bien inférieur et libère de nouvelles masses de revenus qui pourront être employées à acheter des X. Mais le déplacement de la courbe d'évaluation réduit le volume du surplus éventuel qui aurait été systématiquement dirigé sur des achats de X. En définitive, il y a donc diminution du nombre des unités du bien inférieur qui sont achetées par le consommateur, et augmentation du nombre des unités de X. Le surplus détourne le consommateur du bien de qualité inférieure.

Les substituts de qualité supérieure

Supposons maintenant que le bien concurrent de X est de qualité supérieure. Le revenu additionnel permet de remplacer des unités de X par des unités du bien de qualité supérieure et éventuellement d'accroître le nombre total des unités qui sont accessibles. C'est-à-dire que le consommateur sera détourné de X pour consacrer ses possibilités au substitut. La courbe marginale d'évaluation des X aura donc tendance à se déplacer vers le bas puisque les X sont moins attrayants pour un même prix. L'effet revenu peut être absorbé et au-delà en ce qui concerne le bien X.

Le revenu disponible pour acheter le substitut supérieur se trouve augmenté de deux façons. Il y a toujours le surplus initial et aussi le fait que moins d'unités de X seront achetées si l'effet de substitution est dominant. Mais, en outre, le revenu nouveau ainsi disponible provoque un déplacement vers le haut

de la courbe marginale d'évaluation, ce qui provoque un nouveau surplus et aussi des achats d'unités nouvelles. Ces déplacements de la courbe marginale d'évaluation ne conduisent pas à une courbe « compensée » au sens de J. R. Hicks mais simplement à une nouvelle courbe d'évaluation marginale non compensée. Si les achats portant sur le substitut supérieur laissent disponible un certain volume de revenu, le transfert pourra recommencer sur un substitut lui-même supérieur au précédent. Sur le substitut supérieur à X on retrouve le même problème que sur X. Si les revenus sont assez abondants, le consommateur se tournera vers de nouveaux substituts, s'il y en a, qui soient eux-mêmes supérieurs au substitut directement supérieur à X. C'est-à-dire que le surplus de revenu se déplace vers des maillons de plus en plus élevés de la chaîne de substitution, jusqu'à ce qu'il soit épuisé ou qu'il s'applique à un bien de qualité telle qu'il n'ait pas de substitut supérieur.

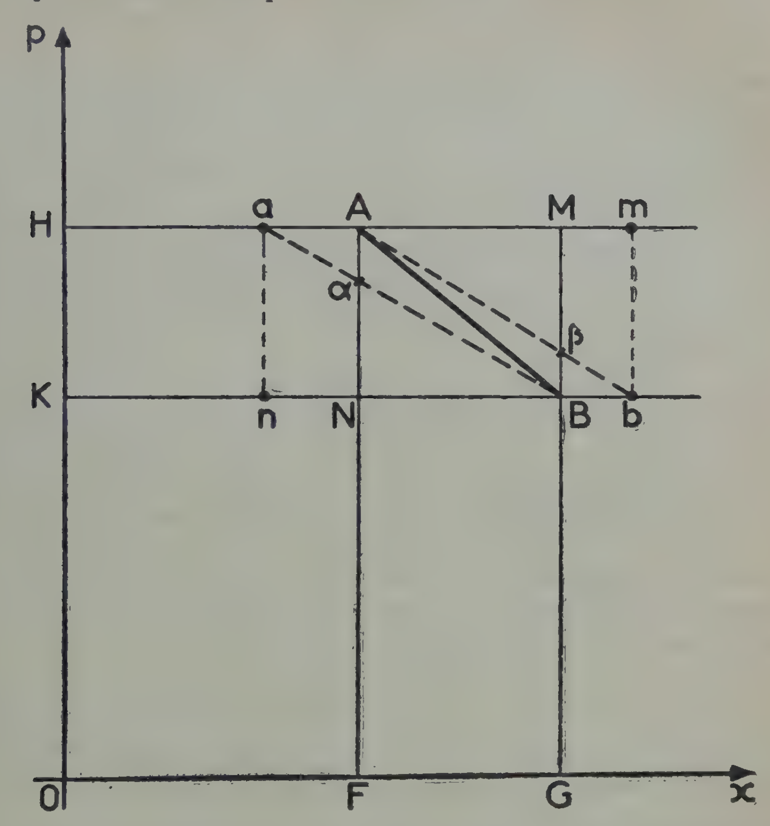
Ainsi présenté, le schéma n'est pas encore conforme à la réalité, car il intègre les options successives dans une perspective chronologique. En fait, le consommateur achète une unité de X, puis il a à choisir entre une autre unité de X et une unité d'un des biens substituts. Le choix à l'égard des divers biens sont simultanés et non pas échelonnés. Toutes ces considérations sont qualitatives. J. R. Hicks s'est efforcé de donner une représentation quantitative des diverses possibilités en poussant davantage l'analyse du déplacement de la courbe compensée d'évaluation marginale par rapport à la courbe non compensée.

La combinaison quantitative de l'effet revenu et de l'effet de substitution

La présentation nouvelle de J. R. Hicks est plus analytique que la précédente, en ce sens qu'il donne une représentation graphique du déplacement élémentaire autour de la position initiale.

Soit, dans le graphique initial, un point A de coordonnées x et p. Soit, à partir de ce point, un déplacement A B sur la courbe non compensée d'évaluation marginale. Ce déplacement représente les variations correspondantes de x et de p, soit Δx et Δp, dans le cas où la courbe de coût serait identique à la courbe marginale. Si Δx et Δp sont assez petits, nous pouvons repré-

senter la portion de courbe A B par un segment de droite A B. Ce segment est la diagonale d'un rectangle A N B M de côtés Δx et Δp et d'aire $\Delta x . \Delta p$.



A et M se projettent sur l'axe des p au point H et N et B en un point K sur le même axe. De la même façon A et N se projettent sur l'axe des x en F, et M et B en G. Nous supposons que O K est égal au prix du marché qui est constant (4).

Lorsque le consommateur se trouve en A, il bénéficie d'un certain surplus qui peut d'ailleurs être nul. Lorsqu'il passe de A à B, il passe de x à $x + \Delta x$ et de p à $p + \Delta p$. Ce faisant, il aujoute au surplus dont il jouissait en A un surplus

$$\int_{p = OH}^{p = OK} x . dp$$

p variant de OH à OK.

(4) Ces notations sont celles qu'utilise J. R. Hicks dans *A Revision of demand theory*.

Ce surplus additionnel est représenté sur la figure par l'aire H A B K, si on admet que la courbe de demande est conforme à la courbe non compensée d'évaluation marginale. P est l'aire H M B K et L l'aire H A N K. Le surplus ainsi défini a pour valeur : $M = L + \frac{P - L}{2}$ et il est conforme à la définition de Alfred Marshall.

Cela suppose que l'effet revenu et l'effet de substitution sont négligeables. Mais partant de A ont peut tracer la courbe compensée d'évaluation marginale qui coupe K B en un point b différent de B et M B en point β. Enfin, de B vers A ont peut tracer la courbe non compensée d'évaluation marginale qui coupe H A en a et A N en α.

Il faut introduire ici une double hypothèse de travail. D'abord les segments A b et B a sont considérés comme des segments de droite au même titre que A B. C'est-à-dire que l'aire du triangle A B b est égale à B b. $\frac{\Delta p}{2}$ et l'aire du triangle A B a à A a. $\frac{\Delta p}{2}$.

Enfin, ces segments sont considérés comme parallèles, c'est-à-dire que l'aire du triangle A B b est égale à l'aire du triangle A B a. Ecrivons aire A B a + aire A B d = I.

$\frac{I}{2}$ est alors la différence entre le surplus additionnel au sens de Marshall et le surplus additionnel au sens de Hicks, cette dernière conception du surplus intégrant l'effet revenu et l'effet substitution. On a alors $P = L + S + I$, et $M + L + \frac{S}{2} + \frac{I}{2}$.

Soient les points n et m tels que les montre la figure. On a : aira a n N A = aire M B b m = I = 2 aire A B b = 2 aire A B a = aire A B a + aire A B b.

I peut être positif ou négatif suivant la place du bien X dans l'échelle des qualités.

Supposons que le consommateur emprunte le trajet A B. Au point b, il est décidé à payer exactement le prix du marché, soit O K, achetant ainsi au total la quantité K b. Mais s'il peut accéder à la quantité K B qui lui était initialement accessible avec la courbe compensée, il devra accepter un surplus négatif, le prix du marché étant supérieur à son évaluation marginale com-

pensée. On peut ainsi définir une variation dans le revenu de H à K, soit $C + M - \frac{1}{2} I$ et une variation dans le surplus $c = M - \frac{1}{2} I - \frac{1}{2} \frac{I^2}{S}$.

On trace alors une parabole d'axe vertical représentant les variations de c en fonction de I. C étant tracé sur un même graphique, on aperçoit que la courbe C et la courbe c passent par le point (O, M).

Un tel graphique pourrait être mathématiquement exploité par dérivation et par intégration.

Cette dernière relation correspond précisément à la définition du surplus par Alfred Marshall. Variation de surplus et variation de revenu sont équivalentes.

Telles sont les écritures mathématiques qui nous ont paru constituer l'apport essentiel et nouveau.

Mais J. R. Hicks n'a pas voulu exploiter aussi loin qu'il aurait été possible ces constructions graphiques. En effet, on peut se demander s'il n'a pas craint de développer d'une manière trop manifeste une construction purement mathématique, élaborée d'une manière autonome à l'occasion d'une étude économique. Ainsi la grandeur I n'a aucune signification économique vraiment directe. C'est un concept mathématique plus qu'économique qui évolue d'une manière libre dans le monde de la théorie. Enfin, les hypothèses fondamentales au prix desquelles ces concepts ont pu être créés ne sont pas présentes d'une manière permanente dans les raisonnements ultérieurs. En un mot, le raisonnement nous paraît être, une fois posées les hypothèses fondamentales d'essence économique, purement mathématique.

La validité des hypothèses

En effet, toutes les écritures supposent que les segments A B, A b et B a sont rectilignes et parallèles.

On peut admettre que ces segments sont effectivement rectilignes si les quantités Δp et Δx sont assez petites, mais on ne voit pas comment une telle méthode permettra d'étudier les variations du deuxième ordre et tous les phénomènes qui découlent du sens de la concavité des courbes compensées et non compensées.

Mais le fait que ces segments soient rectilignes n'implique nullement qu'ils soient parallèles. A *b* = B *a* repose donc sur une hypothèse entièrement différente de la précédente. En termes plus ordinaires, cela suppose que la courbe compensée s'écarte de la courbe non compensée de la même façon, mais en sens inverse, suivant qu'on parcourt les courbes dans le sens A B ou dans le sens B A.

Cela impliquerait la réversibilité du phénomène et la symétrie des réactions du consommateur suivant que A B est parcouru dans un sens ou dans l'autre. Et cette hypothèse est vraiment arbitraire. Or, précisément, il ne paraît pas possible de la faire reparaître dans les discussions ultérieures et d'ouvrir la voie à une discussion mathématique dans les cas où le parallélisme n'est pas réalisé.

Peut-on du moins estimer que le problème est entièrement résolu dans le secteur étroit ouvert à la théorie ?

Les limites de théorie

Toute la construction repose sur le désir de combiner l'effet revenu et l'effet substitution, la complémentarité n'ayant pour résultat que de répartir l'effet revenu entre plusieurs biens. Mais on n'aperçoit pas, dans la réaction globale, quelle est la part imputable à l'effet revenu et quelle est la part imputable à l'effet substitution. Les deux effets ne jouent pas alternativement mais concurremment, avec cette précision que dans certains cas l'un des deux pourrait être négligeable.

Même en laissant de côté le problème de l'importance respective des deux actions, on ne voit pas comment la construction nouvelle permet de tirer une conclusion quelconque sur la forme des courbes compensées d'évaluation marginale. Admettons qu'ait été résolu le problème de la concavité et de la position de la courbe A B, non compensée. Il aurait été intéressant de déterminer la position des courbes compensées par rapport à la courbe non compensée, en chiffrant les écarts entre les diverses courbes, soit en termes d'angles, soit en termes de distances. Il n'est pas exclu que ces courbes compensées retrouvent dans leur cheminement les courbes initiales non compensées dont elles se sont détachées. Mais rien ne permet de passer systématiquement de l'équation de la courbe non compensée à l'équation de la courbe

compensée. On connaît seulement leur ordre suivant une verticale.

Enfin, et surtout, ces constructions sont relatives aux réactions d'un consommateur relativement à un bien, compte tenu de ses dispositions éventuelles à l'égard d'autres biens. On pourrait répéter l'opération pour un autre bien, mais cela n'indiquerait rien sur les réactions simultanées vis-à-vis de plusieurs biens. En somme l'analyse nouvelle permet de juxtaposer des schémas partiels, mais ne permet pas de tracer un schéma d'ensemble. Les liaisons entre les diverses solutions ne sont pas apparentes.

Sans doute, on pourrait trouver, dans le même ouvrage (5) des écritures nouvelles qui permettent d'approcher le comportement du consommateur vis-à-vis de plusieurs biens simultanément. Notamment, les quantités et les prix s'appliquent à des groupes de biens et non plus à des biens isolés. Mais cela implique précisément l'abandon des écritures conventionnelles relatives au surplus.

En somme *A revision of demand theory* n'est pas un simple perfectionnement de détail sur le problème du surplus du Consommateur. Les cartes ont bien été brouillées et le jeu est entièrement nouveau.

Sur le plan méthodologique d'abord, Hicks reconnaît implicitement l'insuffisance de ses propres méthodes, que Samuelson qualifie sévèrement de non mathématiques et qui en fait relèvent de la géométrie et non de l'analyse proprement dite. Et dans *A revision* les notations et les procédures mathématiques sont souvent nouvelles.

Enfin, les objectifs sont élargis en ce sens que Hicks aborde systématiquement le problème de la compétition entre biens substituables, en partie à la suite d'une décision délibérée, en partie à cause du perfectionnement des méthodes.

Beaucoup de difficultés, anciennes ou nouvelles, demeurent non résolues. Mais le mérite est énorme, d'avoir remis en cause tout un système de pensée qui aurait pu vieillir et se pétrifier tranquillement à l'abri d'une renommée, malgré tout, bien assise.

Jacques MONTEIL.

(5) *A revision*, ch. XVII.

DEMANDE GLOBALE ET THÉORIE DE L'ÉQUILIBRE

I

Depuis la parution de la *Théorie Générale* la problématique de l'équilibre global à court terme a sensiblement évolué. Ce changement ne s'est pas incarné dans une œuvre à grand retentissement comme cela avait été le cas en 1936. Il se manifeste de plus en plus nettement et de plus en plus souvent dans les analyses actuelles même lorsque celles-ci ont pour objet proclamé d'expliquer ou d'appliquer les thèmes théoriques habituels.

Le changement d'orientation provient, semble-t-il, de l'approfondissement du concept de la demande globale. Cette réflexion sur l'une des composantes de l'équilibre conduit à apprécier de façon assez nouvelle la nature et la portée du concept de l'équilibre lui-même.

Faisons d'abord le point :

— sur l'équilibre keynésien.

— sur la nature du renouvellement.

A. — Trois aspects de l'équilibre keynésien doivent être rappelés ici. Le schéma de Keynes se caractérise en effet par la signification qu'il accorde à l'égalité entre l'offre et la demande globale, par la nature de l'équilibre et enfin par l'utilité de ce dernier.

1° L'égalité entre l'offre et la demande globale est obtenue par des variations de la production courante c'est-à-dire de l'offre, au moins en courte période et en situation de sous-emploi. Sans doute la demande joue-t-elle le rôle principal puisque tout ce qui est produit peut ne pas être acheté. C'est d'ailleurs pour cette raison que l'égalité entre l'offre et la demande globale a une signification particulière. En effet, si on accepte la loi des débouchés, l'égalité globale est toujours réalisée. Il est donc inutile de mettre l'accent sur elle. L'égalité est constamment maintenue au cours

du processus de réalisation de l'équilibre c'est-à-dire jusqu'au plein emploi des forces productives. Chez Keynes l'égalité est le *signe* de l'équilibre qui peut s'exprimer aussi bien sous la forme Offre = Demande que sous la forme réduite Epargne = Investissement.

2° L'équilibre ainsi obtenu diffère profondèment de l'équilibre classique. On peut simplifier la comparaison en distinguant deux groupes d'agents économiques, les salariés et les entrepreneurs. L'équilibre classique est général. C'est-à-dire que si l'on suppose données les préférences et les quantités de facteurs productifs, aucun agent économique ne pourra améliorer sa situation individuelle en modifiant ses offres et ses demandes lorsque l'équilibre sera atteint. La concurrence n'entraînera aucun changement ni chez les entrepreneurs ni chez les salariés (1). L'équilibre général repose sur des équilibres individuels.

L'équilibre keynésien au contraire est uniquement un équilibre des entrepreneurs puisqu'il est compatible avec l'existence du chômage. Il y a équilibre lorsque les entrepreneurs n'aperçoivent pas la possibilité d'accroître leurs profits en faisant varier la production courante. En cela leur position d'équilibre se définit (2) à peu près comme celle des entrepreneurs de l'univers classique. Mais les salariés ne sont pas en situation d'équilibre et il ne dépend pas d'eux d'y parvenir. Même s'ils se faisaient concurrence en acceptant des salaires plus bas il n'est pas sûr que le plein emploi serait rétabli. Keynes, en tout cas, n'y croit guère.

3° Cet équilibre imparfait et partiel remplit cependant des fonctions comparables à celles de l'équilibre classique.

Que demande-t-on, en effet, au concept d'équilibre ?

D'indiquer ce qui est possible et ce qui est souhaitable. Le concept d'équilibre donne la mesure du possible en décrivant ce à quoi tend la confrontation d'agents économiques dont le comportement est simplifié sans doute mais traduit convenablement les réactions effectives des entrepreneurs et des salariés. L'équilibre montre le résultat du jeu des mécanismes. On sait que le

(1) Bien entendu, il ne s'agit que de l'équilibre statique, ce qui exclut la concurrence potentielle que préparent les innovations non encore traduites en offres et en demandes.

(2) La similitude ne serait complète que si la même théorie de l'équilibre de l'entreprise pouvait s'appliquer aux deux schémas d'équilibre global ce qui n'est pas certain.

système ne parviendra jamais à cette position mais le concept exprime commodément l'entrelac des tendances.

Le possible se confond ou non avec le souhaitable selon le niveau d'emploi qu'il permet, et là-dessus Keynes se sépare des classiques. Pas pour longtemps d'ailleurs car les uns et les autres vont utiliser de la même façon le concept d'équilibre. Mis à part ses vertus intellectuelles celui-ci tire en effet son utilité de ce qu'il remplit l'office d'indicateur de la politique économique. Il oriente les décisions et s'il justifie, selon le cas, le laisser faire classique ou l'interventionnisme keynésien cela ne doit pas faire oublier qu'il joue toujours le même rôle. On constate une distorsion entre le réel et le souhaitable. Pour les classiques ce sera un déséquilibre, pour Keynes cela pourra être un équilibre de sous-emploi. Le souhaitable est identique dans les deux cas, c'est le plein emploi. Ce que l'on attend alors du concept d'équilibre c'est qu'il fournisse une recette de préférence très simple sur laquelle on pourra fonder une politique, c'est-à-dire un ensemble de moyens coordonnés. L'idée d'équilibre éclaire peut-être les causes de la distorsion. Surtout elle permet de ne pas trop s'en préoccuper et de considérer la distorsion, le chômage généralement, ou l'inflation, comme un phénomène qui relève d'une action spécifique. Le chômage qui existe à un moment donné, dans une économie donnée est dû à une insuffisance de la demande effective. Cette insuffisance a des origines qu'il serait peut-être bon d'analyser. L'idée d'équilibre fournit la possibilité de ne pas s'attarder à cette tâche. Pour rétablir le plein emploi, il suffira d'accroître la demande par des moyens appropriés. De même un classique ne se préoccupe-t-il guère de savoir si le chômage provient en définitive d'un accroissement de la population active ou d'une baisse des investissements. Dans tous les cas le remède est dans le changement des prix relatifs — la baisse des salaires — qui détruira l'équilibre des entrepreneurs et les amènera à accroître la production courante.

Cette fécondité — ou cette commodité — du concept d'équilibre explique peut-être que les politiques conjoncturelles n'aient pas bénéficié d'une attention aussi grande que celle qui était dévolue à la compréhension proprement dite du cycle ou des déséquilibres en général. Nous n'avons envisagé que l'un des aspects du concept d'équilibre : son application aux phénomènes conjoncturels. Keynes l'utilise aussi en longue période pour l'étude du

chômage chronique. Sur ce point son schéma était incomplet car il ne précisait pas l'influence de l'investissement neuf. Harrod et Domar apporteront le complément. En effet l'investissement neuf accroît la capacité productive. Aussi pour qu'un équilibre de sous-emploi du type keynésien puisse se perpétuer dans le temps (et par là servir à l'étude du chômage chronique ce qui est l'intention de Keynes) ne suffit-il pas de poser que toutes choses demeurent égales. Même si les goûts, donc la propension à consommer et les déterminants de l'investissement ne changent pas, les entrepreneurs seront amenés à modifier le volume de la production courante sauf si l'investissement neuf est nul, c'est-à-dire si la demande globale se réduit à : Consommation + Amortissement.

En effet si l'investissement neuf est positif il y a adjonction à la capacité de production. Au cours de la période suivante les entrepreneurs veulent utiliser cet outillage supplémentaire. Pour cela il faut que la demande globale ait augmenté. Un équilibre dans le temps exige donc que le taux de croissance de l'investissement neuf et du revenu national se combinent de façon cohérente avec le coefficient d'intensité capitalistique. Cet équilibre peut se réaliser à n'importe quel niveau d'emploi (3).

Ainsi dynamisé le concept d'équilibre remplit encore sa fonction, quoique plus imparfaitement. La comparaison du possible et du souhaitable est moins frappante et moins claire si on l'effectue en termes de taux de croissance et non plus de niveaux d'emploi. L'utilité du processus dynamique est en outre réduite par l'ambiguité qui pèse sur la période ou la série de périodes qu'il couvre. L'équilibre progressif « à la Domar » est trop simplifié pour expliquer la croissance séculaire. Il est peut-être inutilement compliqué pour servir de guide à la politique de période moyenne, disons la durée d'une expansion.

B. — Le renouvellement des analyses de la demande globale va obliger à modifier l'usage du concept d'équilibre et, par conséquent, va changer la façon de poser les problèmes de politique conjoncturelle.

Les recherches actuelles conduisent à reconnaître que l'ensemble de la demande globale ne dépend pas de l'offre globale.

(3) Voir par exemple la formule d'équilibre progressif de sous-emploi à laquelle parvient Robert Eisner à partir du schéma de Domar R. Eisner, *Underemployment Equilibrium Rate of Growth. Am. Econ. Rev.*, March 1952.

C'est dire que l'évolution commencée par Keynes s'est poursuivie jusqu'à son terme. Bien qu'il ait abandonné la loi des débouchés, Keynes avait maintenu une certaine dépendance de la demande globale à l'égard de l'offre, c'est-à-dire du revenu. Etant donnée la fonction de consommation il suffit, en effet, de connaître l'offre globale — le produit — pour savoir du même coup ce que sera la demande globale à l'investissement près. A cette indépendance par rapport au revenu courant l'investissement doit le rôle dominant qu'il joue dans l'établissement de l'équilibre. Il est l'intermédiaire naturel des politiques d'expansion de courte période car l'action sur les flux paraît à juste titre plus facile que l'action sur les coefficients structurels tels la propension à consommer.

Désormais on admettra que l'ensemble de la demande globale et non plus seulement l'investissement, est indépendante par rapport au revenu courant, c'est-à-dire à l'offre globale. Keynes avait maintenu un lien entre l'offre et la demande en faisant dépendre de l'offre une fraction de la demande.

On distendra encore ce lien aujourd'hui.

Le changement d'attitude a été provoqué par une analyse plus approfondie des composantes de la demande globale.

Keynes raisonnait habituellement à l'aide de la distinction bipartite, consommation, investissement. On retiendra maintenant une distinction tripartite : consommation, investissement, dépenses publiques. La somme de ces trois demandes particulières constitue la demande globale mais chacune obéit à ses propres lois.

Le revenu courant n'est, au mieux, que l'une des variables qui explique les variations de chaque fraction de la demande.

Le revenu, c'est-à-dire l'offre globale décidée par les entrepreneurs, a donc moins d'influence sur la détermination de l'équilibre qu'il n'en avait chez Keynes. Chaque demande particulière reçoit les pouvoirs que Keynes réservait à l'investissement.

L'équation d'équilibre global s'écrit :

Produit (P) = Revenu (Y) = Consommation (C)
+ Epargne (S) + Recettes Publiques (T)

Demande globale = Consommation + Investissement (J)
+ Dépenses Publiques (G)

Pour que la demande soit égale à l'offre il faut que :

$$C + S + T = C + J + G$$
$$\text{ou } S + T = J + G \text{ (4)}$$

Ce qui ne se ramène à $S = J$ que s'il y a équilibre budgétaire. Il y a plus. La liaison $C = f(Y)$ est rompue de sorte que le terme C dans l'équation du revenu peut ne pas être identique à ce qu'il est dans l'équation de la demande où il vaut mieux le désigner par C'. Autrement dit l'équation :

$$P = Y = C + S + T = D = C' + J + G$$

ne peut plus être réduite sauf si l'on suppose données une ou deux égalités partielles :

$$C = C', S = J \text{ ou } T = G.$$

De sorte que pour déterminer le niveau d'équilibre de courte période il faut rapprocher la fonction de l'offre globale et les trois fonctions expliquant la demande globale. Dans la version keynésienne il suffisait de connaître l'investissement et la relation entre la consommation et le revenu.

Ce changement d'attitude vi-à-vis de la décomposition souhaitable de la demande globale doit se faire au même niveau d'abstraction que celui auquel se situait l'équilibre keynésien. Cela signifie :

— Que l'on abandonne la relation simple entre la consommation et le revenu, même dans les présentations simplifiées du processus d'équilibre. L'essentiel du comportement des ménages n'est pas traduit par cette relation à laquelle on s'efforce de substituer une expression plus exacte.

— Que l'augmentation de la part des dépenses publiques dans le revenu national et les modifications survenues dans la structure de ces dépenses interdisent de les assimiler soit à la consommation soit à l'investissement. Elles dépendent d'un pouvoir de décision, celui de l'Etat, qui doit être traité comme un agent économique au même titre que les ménages ou les entrepreneurs quoique, bien entendu, de façon différente.

A l'heure actuelle ces diverses analyses sont incomplètes donc incertaines. Tout au plus est-il possible de préciser quelques orientations qui se dégagent des critiques de la conception habituelle.

(4) Voir R. Barre, *Economie Politique*, tome II. Coll. Themis. P. U. F. 1957, p. 374.

Ces voies nouvelles nous ont paru assez nettement tracées pour que nous tentions de les présenter et de les apprécier sans faire le moins du monde l'histoire des théories, fussent-elles immédiatement contemporaines.

Nous allons voir comment évolue la problématique de la demande de consommation et de la demande publique. Nous essaierons enfin de montrer en quoi le concept d'équilibre de courte période en est affecté.

Nous laissons de côté les problèmes relatifs à la demande d'investissement. Cette partie de la demande globale est peut-être celle où il est le plus difficile à l'heure actuelle de prévoir les orientations futures. Nous nous risquerons à avancer que, dans les pays occidentaux, la majeure part des investissements privés dépend principalement des variables du court terme. Donc des autres fractions de la demande globale, de leur évolution immédiatement passée et de celle qui est prévue, pour le proche avenir. Ce qui ne veut pas dire que cette relation puisse se ramener à une quelconque version de l'accélérateur. S'il en est bien ainsi (5), l'étude des déterminants de la demande de consommation et de la demande publique apparaît comme essentielle puisque ces parties de la demande globale influenceront plus ou moins le complément, c'est-à-dire la demande d'investissement.

II

LA DÉPENSE DE CONSOMMATION

La demande de consommation représente 60 à 70 % de la demande globale (6). Par conséquent, même si elle a perdu de son importance en raison de l'extension du rôle de l'Etat et du maintien des taux d'investissement à un niveau élevé, elle forme toujours la composante majeure de la demande globale. Mais la demande de consommation ne constitue qu'une fraction du revenu disponible des ménages puisque ce dernier est égal à la

(5) C'est ce qui paraît se dégager des études de J. R. Meyer et E. Kuh, *The Investment Decision. An Empirical Study*. Harvard University Press. Cambridge, Massachussets, 1957.

Voir le compte rendu de M. Henri Guitton, *Revue* Mars-Avril 1958, p. 492.

(6) Pour les Etats-Unis par exemple :

Dépenses de consommation des ménages en % du revenu national brut : 1955 : 64,85 ; 1956 : 64,43 ; 1957 : 64,54 (% calculé à partir des données en dollars courants). *Survey of Current Business*, févr. 1958.

consommation plus l'épargne. De sorte qu'un problème méthodologique se pose avant tout recherche : s'agit-il d'expliquer la demande de consommation ou l'emploi du revenu ? Les classiques et Keynes usent de la seconde méthode. Ils indiquent comment les ménages déterminent le partage de leur revenu entre les différents emplois possibles. L'explication de la demande de consommation est donc comprise dans un cadre plus large. Cela n'empêche pas, bien entendu, que Keynes et les classiques diffèrent sur la façon même de présenter cette explication.

A l'heure actuelle, on s'efforcera plutôt de comprendre ce qui détermine la demande de consommation, considérée en elle-même et non plus comme une simple portion du revenu. Cette nouvelle orientation ne résulte pas d'un choix délibéré de la part des auteurs qui se sont préoccupés de ces problèmes. Il faut y voir davantage la conséquence, peut-être inattendue, de recherches très souvent empiriques. Les travaux d'économétrie statistique ont très activement participé à ce renouvellement.

A. — L'emploi du revenu et la dépense de consommation.

Le conflit entre Keynes et les classiques porte sur deux séries de problèmes :

— L'énumération des emplois du revenu jugés économiquement significatifs.

— Le contenu de la théorie du calcul économique.

1° Pour les classiques, le revenu est intégralement utilisé et il importe peu de distinguer plusieurs types d'emploi. Le revenu sert à acheter des biens et, du point de vue de la réalisation de l'équilibre global, tous ces achats ont le même effet. Tout au plus, pour répondre à une objection qu'ils estiment non fondée et pour lier le problème de l'équilibre à court terme à celui de la croissance, les classiques distingueront-ils entre la consommation et l'épargne : Celle-ci se transforme en achats de biens réels consacrés à l'investissement puisque les entrepreneurs ont acquis pour ce faire la disposition des sommes monétaires que les ménages avaient accepté de ne pas dépenser eux-mêmes. Du point de vue des ménages le revenu est donc partagé entre deux types d'achats : les achats de biens de consommation ou de biens formant le capital des ménages (7) et les achats de titres émis par les entrepreneurs ou l'Etat.

(7) Maisons d'habitation, etc.

Pour Keynes les ménages partagent délibérément leur revenu entre les achats de biens consommables et la détention de monnaie. L'achat de titres sera un emploi de la monnaie et non un emploi du revenu. De sorte que la notion de partage du revenu entre deux catégories d'emplois différents se trouve placée au centre du problème de la demande. Même si on renonce à la classification keynésienne des emplois du revenu l'idée de partage est encore utilisable et l'étude de ses règles demeure nécessaire. C'est l'objet des théories du calcul économique portant sur l'emploi du revenu.

2° Toute théorie du calcul économique fait intervenir les préférences des ménages et les prix relatifs des biens. Mais on peut prendre le problème de deux façons extrêmes : la théorie microéconomique du comportement suppose données les préférences et précise le rôle des prix. Keynes raisonne au plan global et il étudie au contraire les préférences elles-mêmes. Il analyse les motifs profonds qui déterminent l'emploi du revenu et aboutit à la « loi psychologique » qui règle le partage du revenu. Puisque le partage du revenu additionnel entre la consommation et l'épargne est stable, le rôle des prix relatifs est réduit. Les variations des prix relatifs des biens de consommation peuvent changer la structure de la dépense mais ne peuvent pas modifier la fraction dépensée elle-même.

Il n'est pas inutile de voir comment cette notion de partage stable entre deux grands types d'emplois s'insère dans le schéma classique. Un partisan de la loi des débouchés pourrait très bien accepter « la loi psychologique » de Keynes à condition d'ajouter que le partage porte sur l'achat des biens et de titres et non sur l'achat de biens et la détention de monnaie. Plus vraisemblablement il éviterait d'utiliser le terme de fonction de consommation et il se bornerait à dire que l'épargne est inélastique au taux de l'intérêt, si bien que le volume de l'épargne ne change qu'en relation avec les changements du volume du revenu.

L'inélasticité de l'épargne au taux de l'intérêt laisse en effet subsister le mécanisme classique qui égalise l'épargne et l'investissement. Il suffit que les courbes d'épargne et d'investissement se coupent.

Un classique pensera plus facilement, toutefois, que le partage du revenu entre la consommation et l'épargne est instable. Cela découle d'abord de la croyance en l'élasticité de l'épargne par

rapport au taux de l'intérêt. Une augmentation des taux de l'intérêt accroîtra le volume de l'épargne même si le revenu est constant de sorte que la fraction consommée diminuera et inversement.

Mais on peut combiner aussi l'inélasticité de l'épargne par rapport au taux de l'intérêt avec des variations du pourcentage de revenu consacré à la consommation. Cela suppose simplement que les goûts des ménages peuvent se modifier rapidement. Au plan global les « habitudes de consommation », c'est dire la structure des dépenses, ne seraient pas stables, que le revenu varie ou non. Cette hypothèse qui est compatible avec une double rigidité des demandes particulières (par rapport aux prix et par rapport au revenu) s'ajoute aux distinctions déjà faites.

Ce bref rappel de phénomènes connus permet de préciser les directions d'un possible renouvellement.

— On pourra opter d'abord pour la classification classique (biens et valeurs) ou pour la classification keynésienne (biens et monnaie) des emplois du revenu. On pourra aussi les combiner en disant que les ménages ont à choisir entre trois catégories d'emploi : biens, monnaie, titres. De cette façon s'opérerait la jonction entre la théorie générale de la demande globale et la théorie post-keynésienne de l'intérêt et de la monnaie (8).

— On pourra croire ensuite à la stabilité ou à l'instabilité du partage entre les principaux types d'emploi du revenu. Cela dépendra du résultat des études sur les goûts des ménages et sur les facteurs qui les influencent. Ces variations sont admises pour le long terme. Il n'est pas exclu qu'on leur accorde une place notable à court terme.

— On pourra enfin tenir compte ou non des élasticités prix des diverses demandes.

Ces trois lignes de recherches permettent de multiples combinaisons. Bon nombre d'entre elles ont déjà été utilisées ce qui explique la floraison des fonctions de consommation (9). Toutefois la plupart des auteurs ont en commun des préoccupations ou des méthodes ce qui semble permettre une tentative de classement.

(8) Les recherches de Don Patinkin en sont l'exemple.

(9) R. Ferber dénombre en 1953 une centaine de fonctions de consommation qui se ramènent heureusement à un nombre assez restreint de types différents. Voir R. Ferber, *A Study of Aggregate Consumption*. N. B. E. R., 1953.

B. — La dépense de consommation.

A l'heure actuelle, nous l'avons déjà noté, le problème est moins d'expliquer l'emploi du revenu formé au cours d'une période que de déterminer le niveau de la consommation durant cette même période. On en vient là après une série d'études accomplies dans la perspective kynésienne, c'est-à-dire en acceptant la distinction entre les achats de biens de consommation et la détention de monnaie. Mais les recherches statistiques ont montré l'instabilité du partage principalement lorsqu'il s'agissait de la propension marginale à consommer. Cette instabilité sera trop grande pour que la relation entre la consommation additonnelle et le revenu additonnel puisse être ramenée à une équation de la forme $c = a\,Y$;

Il faudra donc rechercher des relations plus complexes. Quelques idées simples les inspireront.

1. Tout d'abord on pensera que, lorsqu'ils décident le montant de leur consommation, les ménages ne fondent pas leur calcul sur le revenu courant seul mais sur l'ensemble de leur fortune. Cela était déjà chez Keynes (10) et on se bornera bien souvent à préciser ces influences, ce qui se traduira par l'incorporation de nouvelles variables dans la fonction. L'élément le plus connu est formé par la richesse liquide.

2. Une autre idée, qui tend à prendre de l'importance (11), est que la dépense de consommation, surtout la dépense en biens durables, est liée à des facteurs psychologiques qui peuvent s'analyser comme des « poussées » d'optimisme ou de pessimisme ayant de graves répercussions sur les achats. L'idée, elle non plus, n'est pas nouvelle. Elle figurait dans la plupart des théories du cycle avant Keynes. Aujourd'hui comme autrefois la difficulté reste de trouver une expression assez générale de ces éléments psychologiques. S'il se confirmait que cette influence tient une grande place dans les décisions d'achats (12) et si l'on ne parvenait pas à la formaliser quelque peu, il faudrait peut-être conclure à la vanité de toute fonction de consommation.

(10) Voir l'analyse des « facteurs objectifs » de la propension à consommer. Chap. VIII de la *Théorie Générale.*

(11) Là-dessus, voir Eva Muller, *Effects of Consumer Attitudes on Purchase. Am. Econ. Rev.*, déc. 1957.

(12) Hors des périodes franchement anormales : Début de guerre, hyperinflation.

3. Une troisième idée, utilisée dans la plupart des explications, est celle de l'inertie des consommateurs. Elle consiste en somme à trouver dans la stabilité des habitudes de consommation la raison de l'instabilité du partage entre consommation additionnelle et épargne additionnelle. Les dépenses suivent le revenu mais avec un retard plus ou moins grand. Cette idée se traduira de plusieurs façons :

— On peut estimer qu'elle est présente dans les innombrables modèles qui utilisent le « délai de Robertson », c'est-à-dire qui lient la consommation d'une période au revenu de la période précédente. Il semble que la vogue de ce mode d'expression soit due aux possibilités qu'il offre à la construction de schémas dynamiques.

— En revanche l'idée d'inertie reçoit une application particulièrement heureuse avec « l'effet de cliquet », c'est-à-dire l'influence sur la consommation courante du plus haut revenu antérieur, telle qu'on l'analyse depuis les travaux de F. Modigliani. Cette inertie expliquerait le freinage des dépressions et pourrait constituer un facteur endogène de croissance (13) ;

— Il n'est pas impossible, ensuite, de rattacher à l'idée d'inertie une partie au moins des phénomènes d'illusion monétaire. Ceux-ci traduiraient le retard d'ajustement des plans de consommation.

— Enfin les équations qui expriment l'influence des actifs liquides font appel implicitement à l'idée d'inertie : L'existence des liquidités permet de désépargner, c'est-à-dire de maintenir intact un flux de dépenses réelles même si le revenu réel diminue. Cette influence est donc distincte de celle que nous avons rencontré précédemment. Les actifs, liquides ou non, étaient pris dans le champ du calcul économique quel que soit le sens de la variation du revenu réel. Ici les actifs, de préférence liquides ou aptes à le devenir rapidement, forment la condition de l'inertie. Si les ménages ne disposent que d'encaisses réduites l'ajustement des plans de consommation aux variations du revenu sera bon gré mal gré plus rapide.

4. L'idée d'inertie s'analyse comme une liaison entre deux ou plusieurs périodes de temps. La durée qui est prise en considéra-

(13) En permettant de raccrocher la reprise à un niveau supérieur à celui de la dernière dépression et cela sans faire intervenir des facteurs exogènes : croissance de la population, etc.
Voir A. Smithies, *Economic Fluctuations and growth. Econometrica*, janv. 1957. Voir surtout p. 30-31.

tion pour expliquer la consommation d'une période s'allonge et devient supérieure à la période qui sert à calculer le flux de consommation auquel on s'intéresse. Cette liaison temporelle constitue le caractère le plus original de quelques travaux récents où ce ne sont pas seulement les valeurs antérieures du revenu mais les valeurs escomptées ou les valeurs moyennes calculées sur plusieurs périodes qui expliquent la consommation d'une période.

— Milton Friedman (14) relie la consommation d'une période au « revenu permanent » du ménage ou de la collectivité. Le revenu permanent est le revenu que le ménage a pris l'habitude de recevoir parce qu'il a été maintenu pendant une assez longue période. Friedman estime que la durée de cette période est d'environ 3 ans.

— Modigliani et Brumberg (15) pensent de leur côté que la consommation est fonction du revenu courant, du revenu attendu et des actifs. Le calcul économique des ménages porterait donc sur une période très longue (16).

Ainsi les influences que nous avons essayé de classer concourent à un effacement relatif du rôle joué par le revenu courant. Celui-ci reste sans doute l'une des variables qui déterminent la consommation courante. Il n'est plus le seul et il n'est pas sûr qu'il soit l'élément le plus important. Cet effacement du revenu courant s'explique et se traduit par la variabilité de la fraction épargnée soit par rapport au revenu global soit par rapport au revenu additionnel. De là vient le désir de découvrir les déterminants profonds de la dépense des ménages. Celle-ci est donc considérée en elle même et on cherche moins à l'expliquer par une théorie de l'emploi du revenu courant (17).

Deux principaux types d'influences semblent actuellement retenus :

— D'abord l'intervention de variables autres que le revenu.

(14) M. Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, N. B. E. R. 1957.

(15) Modigliani et R. Brumberg, *Utility Analysis and the Consumption Function ; An Interpretation of Cross-Section Data ; Post Keynesian Economics*, edited by K. Kurihara, 1954.

(16) Les paramètres de la fonction de consommation sont déterminés par des facteurs tels que la longueur de la vie active et la distribution par âge de la population active. La volonté d'épargner est incorporée dans le plan de consommation étendu à longueur de vie humaine. Voir I. Friend et I. Kravis, *Consumption Pattern and Permanent Income. Am. Econ. Rev.*, May 1957, pp. 536 et ss.

(17) Un nouveau retournement reste possible et on reviendra peut-être à une théorie de l'emploi du revenu expliquant la consommation des ménages en tenant compte des éléments que l'on a tendance, aujourd'hui, à ne retenir que dans le cadre d'une théorie autonome de la dépense de consommation.

— Ensuite le rôle du temps et des flux successifs de revenu sur la consommation d'une période.

Ces deux séries d'éléments contribuent au relâchement du lien entre la consommation et le revenu courant. Le second groupe est tout particulièrement à l'origine du renouvellement nécessaire de la théorie de l'équilibre en courte période. Nous verrons pourquoi dans la dernière partie de cette étude.

III

LA DEMANDE PUBLIQUE

Lorsque les dépenses publiques ne constituaient qu'un faible pourcentage de la demande globale il n'était pas nécessaire d'en faire une catégorie obéissant à des lois propres, c'est-à-dire soumise à un pouvoir de décision particulier. Un second motif d'agir ainsi existait. Les dépenses publiques répondaient à des besoins publics dont la nature et l'importance ne se modifiaient que très lentement.

Depuis la première guerre mondiale la situation s'est évidemment transformée. Les dépenses publiques forment une fraction de la demande globale au moins égale à celle que représente l'investissement brut (18). La structure de ces dépenses se modifie éventuellement avec une grande rapidité en raison des changements survenus dans la nature des besoins publics.

Tout cela rend indispensable l'insertion de l'Etat dans les schémas d'équilibre. Une difficulté liminaire explique peut être pourquoi, dans l'ensemble, on y a renoncé jusqu'à présent. Comment distinguer en effet, parmi toutes les décisions de l'Etat, celles qui doivent être retenues parce qu'elles influencent la demande globale en courte période et celles que l'on peut négliger ?

(18) Il convient d'assimiler demande globale et produit national brut car les décisions d'investissement des entrepreneurs portent sur l'investissement total brut. En raison du progrès technique le remplacement à l'identique n'est guère pratiqué.

D'autre part, il est assez difficile de déterminer avec précision la masse des biens et services *demandés* par l'Etat. Faut-il y ranger uniquement les biens et services qu'il utilise ou met en œuvre et donc exclure les transferts ? Mais certains d'entre eux s'accompagnent d'une affectation semi-obligatoire de ressources. Il conviendrait donc de savoir dans quelle mesure les satisfactions que ces consommations apportent aux ménages sont comprises dans le revenu disponible de ces derniers.

Voir A. Barrère, *Redistribution des revenus, attribution de ressources et revenu disponible. Revue de science financière*, oct.-déc. 1956, pp. 613 et suivantes.

Il est bien entendu que la moindre décision de l'Etat agit sur l'équilibre puisqu'elle modifie en quelqu'une de ses parties la situation antérieure. Il est non moins certain que cette influence multiforme se prête mal à l'analyse. Nous pensons qu'il faut se résoudre à distinguer, de façon peut-être artificielle, entre deux catégories :

— Les actes de l'Etat qui influenceront la demande globale seront ceux qui se traduisent par un prélèvement ou une dépense publique. Ils s'exprimeront par un flux qu'il est possible de déterminer et de comptabiliser.

— Les décisions des pouvoirs publics qui ne provoquent pas l'apparition d'un flux en provenance ou à destination de l'Etat seront censés n'avoir qu'une influence indirecte sur la demande globale. L'essentiel de la politique fiscale et de la politique budgétaire entrera dans la première catégorie. Les mesures d'interventions et les règlementations de tous ordres seront rangées dans la seconde (19). Il est probable — l'hypothèse semble mériter examen — que les décisions de la première catégorie ont une influence beaucoup plus grande que les autres sur la demande globale. Ces décisions pourraient sans aucun doute être classées en différents groupes analogues ou non aux classifications actuellement faites. Le classement souhaitable n'est pas identique à celui qui inspire l'établissement d'un budget fonctionnel. En effet l'action de l'Etat sur la demande globale s'exerce de deux façons :

— Par ce que l'Etat entend faire c'est-à-dire par des interventions « économiques ».

— Par ce que l'Etat est obligé de faire afin de répondre aux besoins publics traditionnels.

Dans les deux cas, on a intérêt à distinguer l'objectif (ou l'absence d'objectif pour le second cas) et les mécanismes mis en jeu par l'action de l'Etat. L'influence exercée sur la demande globale peut donc être volontaire ou involontaire. Elle opèrera en toutes circonstances en provoquant des distorsions dans les liaisons entre les dépenses publiques et la production nationale ou entre les recettes publiques et le revenu national.

(19) Les décisions qui n'influencent pas la demande publique peuvent donner naissance à des flux. Par exemple la politique des importations destinées à agir sur les prix. Le flux est provoqué par l'action de l'Etat mais il peut se fondre avec le flux d'offre décidé par les entrepreneurs privés.

A. — Les objectifs. L'action sur la demande globale et sur ses composantes, demande de consommation et investissement, est souvent volontaire. Il faut examiner les divers cas qui se présentent.

1° L'Etat crée ou entretient un flux de dépenses publiques afin d'établir l'égalité entre l'offre et la demande à un niveau d'emploi ou de production jugé satisfaisant.

Au plan global, la politique de déficit budgétaire, utilisée comme moyen de lutte contre le chômage, entrera dans cette catégorie. La dépense publique constitue alors le moyen d'égaliser *ex ante* l'offre et la demande globale au niveau d'emploi souhaité. Le motif de la dépense est d'agir sur la demande globale en provoquant l'apparition d'un flux, qui s'ajoute à la somme des trois demandes spécifiques (privée, publique et investissement) et qui se décompose en un flux additionnel de dépenses publiques et un flux additionnel de consommation privée né de l'effet multiplicateur de la dépense d'Etat. Mais le déficit budgétaire permet de financer des investissements qui satisferont des besoins publics. Du point de vue de la théorie économique de l'Etat une difficulté (20) n'apparaît-t-elle pas ?

Il y a, en effet, superposition de deux séries de mobiles susceptibles de déclencher l'action de l'Etat, par conséquent il y a combinaison de deux types de besoins publics ; le désir d'accroître la demande globale peut s'analyser comme un besoin public : celui de maintenir un niveau élevé d'emploi. La destination du flux de dépense permet, d'autre part, de satisfaire d'autres besoins publics : infrastructure, éducation, santé. Dans certains cas les deux groupes de motifs peuvent se conjuguer ou s'opposer. Si l'utilité des dépenses supplémentaires est grande on se résoudra plus facilement à agir sur la demande globale par l'intermédiaire de la politique budgétaire.

L'intervention de l'Etat en vue d'assurer l'égalité entre l'offre et la demande est plus fréquente encore à l'échelle du secteur et non de la nation. Le meilleur exemple en est la politique d'achat, à prix garantis, de la production agricole. L'égalisation est *ex ante* si les prix et les quantités que l'Etat consent à acheter sont fixés au début de la période, par exemple au commencement de

(20) Peut-être purement illusoire...

la campagne agricole. Du fait de la décision de l'Etat, l'équilibre dans le secteur considéré est assuré (21).

L'égalisation se fera seulement *ex post* si la décision d'achat est prise au vu de la récolte et a pour objectif d'éviter le fonctionnement, jugé peu souhaitable, du mécanisme des marchés. Ces diverses politiques de soutien et de régularisation ont cessé d'être des procédés exceptionnels. Dans la plupart des pays occidentaux il y a là un exemple de dépense publique agissant directement sur la demande globale en créant une série de compatibilités (22) entre les plans des producteurs et ceux des consommateurs.

2° Par l'intermédiaire de ses flux de recettes et de dépenses l'Etat intervient aussi pour assurer la compatibilité de la consommation globale et de l'investissement global. Peut-être conviendrait-il mieux de parler ici d'intervention en vue de coordonner les divers emplois des revenus et du produit national. Les dépenses publiques se substituent dans ce cas soit à la dépense des ménages, soit à celle des entrepreneurs et permettent de réaliser un ajustement. Celui-ci ne vaut que pour une courte période. C'est ici sans doute que le rôle de système de crédit sera le plus important.

L'épargne liquide est collectée par les organismes publics ou semi-publics qui la mettent partiellement à la disposition d'entrepreneurs privés ou de ceux du secteur public industriel. Le financement de certains investissements longs est ainsi assuré (23).

Egalement des recettes fiscales sont quelquefois transférées aux entrepreneurs afin de leur permettre d'investir à un moment où les entreprises ne peuvent avoir recours au marché financier et où l'Etat désire éviter une trop large et trop libre extension de l'autofinancement. L'impôt aura réduit le revenu disponible des ménages et leur consommation. L'action de l'Etat s'effectue ici par des transferts où se retrouve l'affectation obligatoire qui peut exister, on l'a noté précédemment, à l'occasion de transferts accomplis au bénéfice des ménages. Finalement il apparaît qu'en

(21) Plus ou moins complètement selon l'étendue de l'engagement de l'Etat : Il peut y avoir une garantie de recette plutôt qu'une garantie de prix.

(22) Compatibilités qui ne sont pas toujours entièrement artificielles.

(23) Nous nous bornons à mentionner ici des modes d'action dont les avantages et les défauts sont bien connus. Nous les retenons dans la seule mesure où ils donnent lieu à la création de flux qui modifient la demande globale ou les relations entre les composantes de celle-ci.

de nombreuses occasions l'Etat influence volontairement la demande globale — ou tout au moins s'efforce de le faire. Son influence s'exerce aussi involontairement lorsqu'il est amené à modifier les flux de dépenses ou de recettes afin de satisfaire des besoins publics qui n'ont pas de rapport direct avec la demande globale et avec les soucis relatifs à l'équilibre conjoncturel. Dans tous les cas les décisions de l'Etat déclenchent des réactions de la part des agents économiques, entrepreneurs et ménages. Il convient de les examiner.

B. — L'influence de l'Etat sur la demande globale dépend, en définitive, du milieu où elle s'exerce, c'est-à-dire du comportement des sujets économiques dont les plans sont affectés par les décisions d'origine publique. Dans cette perspective qui est plus large que la précédente, la théorie économique dispose déjà de quelques éléments assez solides. Il s'agit d'étudier les particularités de la transmission des flux en provenance ou à destination de l'Etat.

1° On peut poser les principaux problèmes en utilisant l'idée de limite ou de seuil. Que l'action de l'Etat sur la demande globale soit volontaire ou non, deux types de limites peuvent être distingués.

— Une limite absolue. Il existe sans aucun doute une relation entre le revenu national et le montant des dépenses publiques (ou du prélèvement public) au moins sous la forme d'une limite approximative à la pression fiscale. Le problème est fort important pour l'étude de l'évolution à long terme d'une économie. Il est moins pressant lorsqu'on s'occupe de la détermination de l'équilibre à court terme sauf si l'on se trouve en présence d'une économie où la pression fiscale est voisine de cette limite. Dans ce cas toute augmentation du prélèvement public provoquerait des distorsions qui bloqueraient le fonctionnement des mécanismes du marché. Ni l'équilibre des entrepreneurs, ni l'équilibre général en termes de répartition ne parviendraient à s'établir. Cette limite est différente si l'on inclut ou non les transferts dans le calcul.

— Une limite relative que l'on peut définir comme le pourcentage de la variation du prélèvement public ou de la dépense publique qui peut être acceptée par une économie au cours d'une période donnée. On trouve ici l'idée que l'ampleur et la nature

des changements survenus dans les flux publics sont déterminées par les caractéristiques de l'économie dont il s'agit, même si on se trouve bien au-dessous de la limite absolue. La réponse du système (c'est-à-dire les réactions des agents économiques) exige du temps.

Un changement (24) peut ne provoquer aucun déséquilibre entre l'offre et la demande globale s'il est accompli progressivement. Il entraînera un déséquilibre s'il est trop rapide.

2° Ces limites relatives apparaissent d'abord pour la dépense publique additionnelle quel que soit son financement (25).

Pour que la dépense publique provoque la création d'un produit réel supplémentaire il faut que des facteurs de production plus ou moins spécifiques soient disponibles. Sinon apparaîtront diverses concurrences entre la demande publique et la demande privée, entre la consommation et l'investissement : Concurrence directe pour l'obtention de facteurs productifs ou concurrence pour l'achat de produits finis.

Deux remarques peuvent être faites :

— Tout d'abord il convient de ne pas considérer uniquement le taux d'augmentation des dépenses publiques dans un secteur déterminé.

Le taux de diminution a une aussi grande importance (26). Cela s'analyse comme un changement de la structure de la demande qui peut être beaucoup plus rapide que les modifications qui proviennent des ménages. Sur ce point la demande publique et l'investissement privé sont semblables. Ils présentent la même instabilité.

— Il faut remarquer ensuite que la dépense publique additionnelle peut concurrencer non seulement la dépense des ménages ou l'investissement, mais aussi la demande publique qui existait déjà. C'est ce qui arrivera lorsqu'un besoin public deviendra plus important qu'il ne l'était. Sa satisfaction exigera une demande accrue de biens identiques à ceux qui sont déjà fournis.

(24) Du volume ou de la composition du prélèvement fiscal, par exemple.
(25) Voir là-dessus, W. J. Baumol et M. H. Peston, *More on the Multiplier Effects of a Balanced Budget. Am. Econ. Rev.*, March 1955.
Nous nous permettons également de renvoyer à notre article : *Impôt, dépense et effet de multiplication. Revue de Science financière*, oct.-déc. 1957.
(26) Les taux de changements seront particulièrement élevés pour les dépenses d'armement.

3° Le prélèvement fiscal peut lui aussi se heurter à des limites. Par l'impôt nouveau ou additionnel (27) l'Etat modifie les conditions de coût et de prix dont dépend l'offre courante mais aussi, dans une certaine mesure, l'investissement.

Des incompatibilités vont apparaître entre le plan de recettes (et donc de dépenses) formé par l'Etat et ceux des entrepreneurs. La façon dont se résoudra l'opposition agit sur la demande globale.

Si les impôts sont inclus dans les prix ils seront supportés par les consommateurs et les profits peuvent rester inchangés en valeur réelle. Mais les rapports de prix relatifs peuvent avoir été modifiés suffisamment pour que l'investissement soit freiné. Inversement les politiques de détaxation des investissements ont pour objet de provoquer un changement de prix relatifs favorisant la création de capital neuf.

De ce fait les variations des dépenses publiques peuvent entraîner des variations en sens contraire des autres composantes de la demande globale. Une augmentation des dépenses publiques (28) peut entraîner une diminution relative plus grande de l'investissement ou de la consommation privée. La demande globale diminue. La séquence inverse peut aussi se dérouler. Toutes ces influences sont plus ou moins contradictoires et les résultats déjà obtenus par les chercheurs incitent à une prudence (29) qui contraste avec l'assurance de certains réformateurs.

Deux conclusions semblent permises par la brève étude qui précède :

— La dépense publique est relativement autonome. Il serait difficile d'établir une équation rattachant les flux publics à un petit nombre de variables, que ce soit le revenu global brut ou le revenu disponible. L'Etat conserve un pouvoir de décision qui est capable d'entraîner une assez grande instabilité des flux. Cela ne dispense pas de faire une théorie économique de l'Etat, mais cela en fixe peut-être les limites.

— Ensuite la dépense et le prélèvement publics provoquent

(27) L'impôt nouveau suppose un changement dans la structure du prélèvement fiscal mais peut ne pas s'accompagner d'un surplus de recettes fiscales par rapport à la période précédente. Par impôt additionnel on désigne un changement du taux de l'impôt.

(28) Augmentation financée par l'impôt ou même par l'emprunt fût-il à court terme.

(29) Voir P. Tabatoni, *La rationalité économique des choix financiers. Economie Appliquée,* janv.-juin 1955, 2e partie, pp. 182 et ss.

ou évitent des incompatibilités entre les trois composantes de la demande globale. C'est dire qu'il y a une interdépendance entre les demandes particulières. La demande globale d'une période résulte donc d'une combinaison et non d'une addition des trois fractions. Précisons ce que signifie cette interdépendance :

Soit une période arbitrairement isolée dans le temps. Un flux de demande se constitue tout au long de cette période. Il résulte d'une infinité d'ajustements micro-économiques. L'interdépendance est de règle entre tous les plans des sujets.

La distinction entre les trois grands types de plans (consommation, investissement, Etat) permet toutefois de souligner des interrelations un peu différentes :

— Le plan de l'Etat a une toute autre portée que les plans des ménages ou des entreprises. Il a plus de chances d'être réalisé que les plans individuels.

— Les plans des ménages et quelquefois ceux des entreprises consistent assez souvent en une répétition des plans précédents. L'effort d'ajustement est faible. Le plan de l'Etat et les plans des entreprises concernant l'investissement sont susceptibles de transformations beaucoup plus amples d'une période à l'autre (30).

IV

DEMANDE GLOBALE ET POLITIQUE D'ÉQUILIBRE

Le renouvellement de la théorie de la demande globale fait évoluer la problématique de l'équilibre à court terme. En effet, l'analyse de la demande montre que le concept d'équilibre perd sa vertu essentielle : il ne peut plus servir de guide aussi sûr à la politique économique.

A. — L'égalité entre l'offre et la demande globale.

1° Reprenons les résultats auxquels nous sommes arrivés précédemment. La demande globale d'une période est liée à des variables prises à différents moments du temps et à des décisions difficiles à formaliser. La dépense de consommation, par exemple,

(30) Avouons notre ignorance : L'insertion de l'Etat dans les schémas d'équilibre de courte période oblige à reprendre le problème de l'interdépendance qui semblait absent de l'univers keynésien. Mais cette théorie renouvelée des interrelations entre sujets économiques de dimensions et de pouvoirs différents n'est pas faite. L'analyse de la demande globale en souffre.

ne dépend plus exclusivement du revenu courant lui-même déterminé par les décisions des entrepreneurs. Bien plutôt l'offre suit la demande ; les entrepreneurs s'efforcent de répondre au flux de demande qui se constitue au cours de chaque période. Le montant dépensé pendant une période peut ne pas être maintenu au cours de la période suivante. De sorte que pour connaître la dépense de consommation future il faut ;

— Savoir quelle est la forme de la fonction de consommation.

— Par conséquent savoir ce que seront les autres composantes de la demande globale pendant la période en cours et une ou plusieurs périodes à venir. En effet les diverses fractions de la demande globale sont ou peuvent être interdépendantes. Il s'ensuit que la demande globale peut varier au cours du temps, même si on suppose que toutes choses restent égales : goûts, quantités de facteurs, conditions de prix et de coût.

Cette variation est due au développement du processus endogène qui a amené la demande globale au niveau où elle se trouve actuellement.

Ainsi se trouve conféré à tous les éléments de la demande globale le caractère que possédait seul l'investissement dans les schémas dynamiques. Pour établir une liaison entre des périodes successives on a utilisé le principe d'accélération, c'est-à-dire que l'on a mis l'accent sur les deux aspects de l'investissement : la création de revenu et la création de capacité. L'évolution de la théorie de la demande globale rend nécessaire la construction d'une théorie dynamique, même si on renonce aux facilités qu'offrait le principe d'accélération.. Chaque fraction de la demande ne peut être expliquée que si l'on considère l'ensemble d'un processus étalé dans le temps.

2° Considérée dans les limites d'une courte période, l'égalité entre l'offre et la demande globale a donc perdu une partie de la signification qui lui restait. Chaque fraction de la demande peut changer d'une période à l'autre et l'égalité de l'offre et de la demande globale constatée au cours d'une période donnée n'exprime rien de plus qu'une correspondance momentanée entre deux grandeurs. Elle traduit cependant quelques compatibilités et quelques ajustements : à la recherche de leur position d'équilibre les entrepreneurs font varier la production courante ce qui permet d'obtenir l'égalisation des deux flux globaux. Mais cet

équilibre ne vaut que pour la période en cours. Si la demande varie au cours de la période qui suit, les entrepreneurs réagiront en modifiant l'offre globale ce qui amènera un nouvel équilibre tout aussi momentané que le précédent.

Le changement essentiel provoqué par les nouvelles analyses de la demande est donc que la demande globale peut varier au cours du temps, même si l'on respecte les hypothèses restrictives du raisonnement, c'est-à-dire si l'on néglige les causes exogènes d'instabilité et si l'on n'utilise pas le procédé habituel qui permet de construire des modèles à fluctuations endogènes, à savoir le principe d'accélération.

Ce changement est d'autant plus significatif que la théorie de la demande n'a pas été reformulée afin de faciliter la construction de modèles du cycle. Les recherches que nous avons évoquées plus haut, se poursuivent sans autre dessein que d'expliquer la demande globale.

L'égalité entre l'offre et la demande globale a donc une moins grande portée que dans le schéma keynésien. Cela va entraîner des modifications importantes dans la façon de concevoir les politiques d'équilibre de courte période.

En fait deux problèmes se posent :

— Le premier est celui de la politique de l'emploi au sens strict. En quoi l'évolution de la théorie de la demande transforme-t-elle les données de la politique qu'il faut suivre pour combattre le chômage ?

Le second est celui de la politique de stabilisation de l'emploi. Comment faire pour que le niveau d'emploi élevé auquel la politique précédente aura permis d'accéder, soit maintenu au delà des bornes de la courte période ?

B. — La politique de courte période.

Bien qu'utilisant des moyens très divers la politique de l'emploi (31) du type keynésien reste simple dans son principe : le

(31) Evitons ici toute controverse sur le sens même de la politique de l'emploi. Les incertitudes du concept de plein emploi ont été suffisamment mises au jour (F. Perroux, *Sur la politique du plein emploi. Economie Appliquée*, n° 1-2, janv.-juin 1955) pour que tout chercheur s'abstienne d'utiliser le terme. D'ailleurs un gouvernement aux prises avec un chômage important (disons plus de 7 ou 8 % de la population salariale active) ne se préoccupe guère de savoir s'il doit borner son effort lorsque le sous-emploi ne représentera que 2 ou 3 % de la population salariale. Le problème est d'amorcer le mouvement ascendant. Aussi semble-t-il suffisant de dire que l'objectif de la politique est de viser un niveau « élevé » d'emploi.

chômage résulte d'une insuffisance de la demande globale qui peut être comblée soit en agissant sur les facteurs qui déterminent le flux de consommation, soit en influençant les éléments qui gouvernent l'investissement, soit enfin en augmentant ce flux directement et c'est la politique d'investissement public.

Dans tous les cas il faut provoquer l'apparition d'un flux additionnel par rapport à l'état initial d'équilibre de sous-emploi. Le multiplicateur fait le reste et si le flux de demande globale nouvellement obtenu laisse encore subsister du chômage il suffit de persévérer et d'accroître la « dose » d'investissement public, d'abaisser encore le prix de l'argent ou de réduire la pression fiscale.

Les nouvelles analyses de la demande globale ne vont pas faire apparaître de procédés très neufs par rapport aux recettes keynésiennes. Aussi bien Keynes lui-même n'avait pas ajouté grand chose à l'arsenal de la politique anticyclique, son apport essentiel ayant consisté à fonder sur une analyse théorique, des pratiques connues avant lui (32).

Ce qu'apporte l'analyse de la demande esquissée à l'heure actuelle c'est surtout des conseils de prudence et une inquiétude quant aux résultats de la politique de l'emploi.

1° Avant d'engager la lutte contre le chômage, si celui-ci est récemment apparu et reste faible, l'Etat peut légitimement se demander si son intervention est nécessaire. Ne parlons pas ici des mécanismes « spontanés » du marché ou du caractère « sain » que peut présenter une « détente » sur le marché du travail. Les analyses économiques qui pourraient donner un contenu à ces expressions ne sont pas faites, mais aucune illusion ne peut demeurer sur la signification que prennent ces termes dans le combat quotidien. Le problème est tout différent : puisque la demande globale est capable de varier dans le temps sous la propre impulsion de ses déterminants les plus endogènes, ne peut-on penser qu'un accroissement de tout ou partie de la dépense nationale suivra le déclin actuellement constaté ? Par exemple un ralentissement de la demande des ménages peut être dû à la reconstitution des encaisses diminuées par une hausse des prix terminée pendant la période où la demande globale tend à baisser. Au cours de la période suivante le flux de dépense des

(32) Voir W. Fellner, *Keynesian Economics, after twenty Years. What is surviving ? Am. Econ. Rev.*, May 1957, p. 69.

ménages peut reprendre de lui-même, effaçant le déclin de la période en cours. Il en est de même, à plus forte raison, pour l'investissement privé et pour la dépense publique normale, c'est-à-dire pour celle qui n'est pas liée au désir d'agir sur la demande globale. La politique de l'emploi n'est plus aussi fermement légitimée par l'analyse théorique. Pour justifier une intervention massive une étude complète du processus conjoncturel en train de se dérouler est nécessaire.

L'apparition, ou même l'extension du chômage au cours d'une période ne peut entraîner, par elle-même, la mise en œuvre de la politique de l'emploi. Il faut au préalable connaître les tendances de l'évolution de la demande, c'est-à-dire connaître les différentes fonctions de la demande et leurs interrelations.

2° L'Etat décidé à intervenir doit encore savoir quel sera l'effet des mesures qu'il envisage de prendre et, pour cela, il lui faut connaître les lois de la demande globale.

Sur le plan pratique ces problèmes ont été longuement examinés à propos de l'efficacité de la politique des grands travaux. Il y a intérêt à souligner que le problème est général. On peut s'en convaincre de la façon suivante :

— Soit une propension marginale à consommer stable et donnée. Dans la perspective keynésienne habituelle, l'équilibre au niveau souhaité de l'emploi n'est réalisé que pour un certain flux d'investissement. Toutes les autres valeurs de ce flux entraîneront un équilibre de sous-emploi.

Avec la nouvelle conception de la demande globale deux types de fonction de consommation doivent être distingués :

a) Il se peut d'abord que la consommation de la période dépende principalement du revenu antérieur et des actifs, liquides ou non. Dans ce cas il y aura plein emploi si la somme Investissement + Dépenses publiques est égale à la différence entre le volume (donné par hypothèse) de la consommation privée et le revenu de plein emploi. Un nombre indéterminé de combinaisons entre l'investissement (J) et les dépenses publiques (G) donneront ce résultat. Ce nombre est néanmoins très inférieur au nombre de combinaisons possibles entre J et G, la somme des deux flux étant donnée. En effet, si, comme il est probable, des interrela-

(33) Le prélèvement fiscal et la dépense publique peuvent, comme on l'a vu, contrarier (ou faciliter) l'investissement.

tions existent entre J et G (33) certaines combinaisons donneront bien la somme requise mais elles n'auront aucune signification économique.

Par exemple soit :

Revenu de plein emploi (Y) = 100
Consommation de la période (C) = 65

La réalisation du plein emploi exige que J + G = 35. Chacun de ces flux peut prendre n'importe quelle valeur de 0 à 35 pourvu que leur somme reste égale à 35. Mais il est économiquement absurde de supposer que l'investissement ou la dépense publique puissent être nuls. Si, au cours de la période antérieure la combinaison était J = 15 et G = 20, il est possible que G varie entre 15 et 25 ; J entre 10 et 20. Toutes ces combinaisons donneraient un total égal à 35. Mais ici interviennent les interrelations entre les deux flux. Il peut se faire que les combinaisons G = 18 et J = 17 ou G = 25 et J = 10 soient impossibles. Car pour G = 18, J ne pourrait dépasser 15 en raison des concurrences entre les deux demandes pour l'obtention des facteurs de production. De même si G = 25, J est stimulé et tend à s'établir à 12.

b) Le second cas est celui où la consommation est fonction du revenu disponible courant ; par conséquent de J et de G. En effet on a :

Revenu disponible (Yd) = Revenu brut
— Impôts — Epargne des entreprises

Donc une augmentation de J + G peut se traduire par une diminution du revenu disponible. Dans ce cas un nombre indéterminé non seulement de combinaisons mais de sommes J + G peuvent permettre d'obtenir l'égalité Offre globale = Demande globale au niveau du plein emploi. Cette égalité ne se maintient que si les couples successifs J + G compensent l'écart (variable ou non) entre la consommation et le revenu de plein emploi.

Il s'ensuit que la politique visant à accroître l'emploi devra être fondée sur une étude approfondie de l'insuffisance de la demande globale constatée au cours d'une période. Cette étude partira de l'idée que le sous-emploi dont il s'agit est situé et daté. Par conséquent qu'il exige une action spécifique mettant en jeu des moyens qui eux ne le sont pas : Politique budgétaire, fiscale ou monétaire.

3° Les remarques qui précèdent doivent être nuancées en se rappelant que l'insuffisance de la demande globale recouvre en réalité deux situations bien différentes :

— Lorsque le pourcentage de chômeurs est très élevé (disons : l'Allemagne de 1932-34), les recettes keynésiennes peuvent être utilisées sans trop d'hésitations. On est en droit de penser à ce moment que les incompatibilités et les distorsions éventuellement provoquées par la dépense publique sont infiniment moins graves que celles qui résulteraient de la persistance du chômage (34).

— Mais il y a aussi toutes les situations intermédiaires qui caractérisent les fluctuations mineures (Disons : Les U. S. A. depuis 1945). C'est ici que l'analyse de la demande globale donne des indications que l'on ne peut négliger. La politique de l'emploi que l'on voudra pratiquer dans une telle situation, devra respecter les compatibilités essentielles entre les grandes composantes de la demande globale.

C. — Le maintien de la demande globale.

Les problèmes de politique économique qui viennent d'être évoqués couvrent un champ relativement modeste. Il s'agit surtout de savoir comment déclencher un mouvement ascendant du produit réel et de l'emploi au moyen d'un accroissement de la demande globale. Les analyses précédentes ont montré que, même si cette politique réussit, l'équilibre atteint au cours d'une période à un niveau élevé d'emploi peut ne pas être durable. Un second problème se présente alors :

Comment maintenir la demande globale jugée satisfaisante au cours de la période présente, ou comment réduire son instabilité ? Naturellement on retrouve ici encore les deux types de sous-emploi ou d'insuffisance de la demande globale :

Si le pourcentage de chômage est très élevé on se préoccupera surtout de renverser la tendance et on pourra se soucier d'harmoniser l'expansion future sans lier ce problème à celui de la reprise du mouvement ascendant. Reprenons l'exemple précédent : en cas de sous-emploi grave l'investissement et la dépense publique peuvent se combiner dans une proportion telle que leur somme soit supérieure à ce qui conviendra lorsque le plein emploi sera

(34) Keynes estimait que la théorie classique reprenait ses droits lorsque le plein emploi était réalisé (*Théorie générale*, p. 392). On peut dire de même que la théorie keynésienne s'applique lorsqu'on touche le fond d'une dépression sévère.

atteint (la fonction de consommation étant donnée). On aura J + G = 37 alors que Y (revenu de plein emploi) est égal à 100 et C (consommation de plein emploi) à 65. En réalité si on part d'un revenu égal à 70 avec une consommation égale à 50, un laps de temps assez long s'écoulera avant que le niveau d'emploi souhaité soit atteint. Nous débordons très largement du cadre de la courte période.

— Mais s'il y a simplement tendance à un léger sous-emploi chronique le problème est différent. Il est important de savoir si un accroissement de la demande globale, obtenu par la mise en œuvre de moyens judicieusement choisis et agencés, pourra être maintenu (35).

Il faut donc que la demande globale reste aussi stable que possible ou croisse à un taux correspondant à celui des variables exogènes : population, progrès technique. Dans l'optique keynésienne on parviendra à ce résultat en faisant varier, selon les taux requis, l'investissement et la dépense publique. Le maniement de ces flux étant plus difficile lorsque la propension marginale à consommer est élevée puisqu'en ce cas le multiplicateur est grand.

Dans la perspective ouverte par les nouvelles analyses de la demande globale, le flux de dépense globale ne pourra être régularisé que si l'on établit un certain nombre de compatibilités entre les diverses fractions de la demande y compris la dépense de consommation. On affirme donc, plus fortement que naguère, l'influence qu'exerce la structure de la demande sur sa stabilité.

Il y a donc des demandes globales qui doivent à leur composition d'être plus stables que d'autres ou de s'accroître plus facilement lorsque les facteurs de croissance l'exigent.

On peut donc en déduire qu'une politique de l'emploi aura pour objectif de faciliter l'apparition d'une de ces structures favorables. Mais le choix entre elles n'est pas gouverné par leur efficacité relative. Il peut se faire, par exemple, qu'une politique fiscale favorable aux investissements industriels et donc au profit des grandes entreprises, soit aussi efficace qu'une politique assurant le maintien de la demande globale grâce à la croissance des dépenses publiques. Chaque politique suppose donc un choix en faveur d'une certaine répartition du revenu, d'une structure

(35) Nous laissons volontairement de côté ici les exigences propres d'une politique de croissance harmonisée.

spécifique de l'appareil productif, d'un type de croissance plus ou moins déterminé.

Plusieurs conséquences en découlent :

a) La politique de courte période est subordonnée dans une certaine mesure à la politique (ou plutôt aux objectifs) du développement sur une période moyenne. Cela signifie simplement que les moyens de la politique à court terme (36) sont choisis de façon à ce que les compatibilités nécessaires à la croissance soient respectées ou créées. Cela n'est pas nouveau bien entendu mais l'analyse de la demande globale fournit un point de départ apparemment suggestif à la recherche des liaisons entre les phénomènes à court et à moyen terme. Il apparaît, en particulier, que si l'on connaît les exigences de la croissance (37) on peut déterminer les procédés qui permettront de lutter contre les déséquilibres à court terme qui naissent de la croissance elle même ou de la liberté que la croissance laisse aux principales variables. A cet égard, il nous semble utile de proposer la notion de degré d'assujettissement aux exigences de la croissance. Cette notion repose sur l'idée que les objectifs fixés à la politique de croissance ne peuvent être atteints que si les principales variables (l'emploi, le produit) suivent un « sentier » déterminé : Pour que le revenu par tête augmente de 50 % en 10 ans il faut que l'accumulation du capital se poursuivre à un rythme donné. Mais il faut aussi que le revenu global et le revenu par tête ne diminuent pas dans de trop grandes proportions à un moment quelconque au cours des dix années.

Cela ne veut pas dire toutefois que l'accroissement doit être parfaitement régulier tout au long de la période. Il y a donc des variations permises, c'est-à-dire qui ne compromettent pas le résultat d'ensemble.

L'origine de ces fluctuations sera trouvée, le plus souvent, dans le comportement de la demande globale. Par conséquent on devra déterminer ces limites afin de se tenir prêt à mettre en œuvre une politique assurant le respect des exigences de la croissance. Quant aux fluctuations autorisées par la croissance on pourra les tolérer en y voyant des phénomènes d'ajustement ni très

(36) Par politique à court terme on entend les politiques qui visent à renverser le sens de la conjoncture, à accroître rapidement le produit et l'emploi, etc.

(37) Ce qu'exige au cours d'une période donnée la croissance souhaitée sur une période beaucoup plus longue.

dangereux ni très douloureux. On pourra aussi les combattre afin de régulariser la croissance autant qu'il est possible de le faire. Cette lutte sera alors menée au moyen des politiques du court terme *stricto sensu* (38).

b) Ce qui précède montre qu'on ne peut mener une politique en vue d'accroître ou de réduire la demande globale que si l'on a effectué quelques choix préalables concernant la répartition souhaitée du revenu. Il y aura des bénéficiaires et des victimes de la stabilisation comme il y en a de l'inflation. On peut lutter contre le chômage et donc améliorer la situation des salariés pris dans leur ensemble, en améliorant plus ou moins la situation des entrepreneurs ou des agriculteurs.

D'un autre point de vue, il n'est pas certain que l'influence des phénomènes de répartition (39) sur les variations de la demande globale soit très forte en période moyenne, sauf dans les situations extrêmes : Une grève quasi générale et de longue durée affecte la demande globale pendant un laps de temps bien supérieur à la grève elle-même.

En revanche l'influence de la répartition personnelle du revenu et de sa répartition socio-professionnelle, voire géographique, est peut être plus nette. Ici apparaît le problème des relations entre l'évolution des besoins, les répartitions du revenu et la demande globale. Indiquons quelques-unes de ces relations : L'équilibre entre le revenu de chaque ménage et l'effort qu'il consent pour se le procurer dépend des besoins. Les enseignements de la théorie du calcul économique individuel devront être repris et transposés dans le cadre d'une théorie généralisée (40) de la demande globale afin que soit précisée cette influence.

La pression des besoins se manifeste sur la demande globale par l'intermédiaire direct de la demande de consommation et de la dépense publique. On sait en effet que l'Etat peut accélérer

(38) Sur un plan plus général tout ce qui précède semble montrer que le clivage entre les diverses politiques économiques ne doit pas reposer sur la distinction entre cycle et croissance. La politique du cycle (ou même d'une phase du cycle, 2 à 3 ans) agit sur la croissance. Mieux vaut, semble-t-il, distinguer le très court terme (moins d'un an) et l'ensemble formé par les politiques agissant sur la croissance.

(39) En particulier des conflits qui surgissent entre les groupes.

(40) Généralisée dans la mesure où elle considèrerait les tendances qui gouvernent les besoins économiques, leur apparition, leur diffusion, leur intensité. Des recherches comme celles de Duesenberry sont à cet égard précieuses.

la diffusion d'un besoin en amorçant la consommation ou en fournissant lui-même les biens et les services qui le satisfont.

Dans ce cadre très général l'évolution des besoins (41) exerce une double influence sur la répartition. D'abord, un changement des besoins rompt l'équilibre individuel entre le gain et les satisfactions qu'il procure. Le revenu ne permet plus le maintien du genre de vie estimé convenable. Le ménage va s'efforcer d'accroître son gain soit en travaillant davantage soit en essayant de modifier les règles de la répartition. On retrouve ici les phénomènes de « paupérisation relative ». Mais il y a une autre voie par laquelle peut s'exercer l'influence des besoins sur la répartition. Très grossièrement le schéma suivant en rend compte :

Soit un changement dans la structure des besoins et donc une modification de la structure de la demande globale. Supposons par exemple que la demande de biens durables augmente ce qui entraîne, grâce au crédit à la consommation (42), un accroissement de la demande globale, compte tenu des réductions qui ont porté sur les secteurs autres que ceux produisant les biens durables. L'accroissement du revenu consécutif à la demande globale additionnelle (en situation de sous-emploi) peut être réparti de façon telle que l'équilibre initial de la répartition soit rompu (43) ce qui déclenchera des mouvements revendicatifs. Dans ce schéma l'évolution des besoins a influencé indirectement la répartition. L'intermédiaire a été le revenu additionnel et la manière dont il a été réparti. Des recherches seront nécessaires pour apprécier la réalité de telles séquences. Leur seule validité logique fournit toutefois un motif supplémentaire pour renoncer aux politiques d'équilibre indifférenciées.

Le rôle que semble jouer la structure des besoins et leur évolution incite à aller plus loin encore : La politique d'équilibre global sur période moyenne a pour objectif de régulariser la demande globale monétaire. Pour y parvenir l'Etat dispose d'un certain nombre de moyens traditionnels (politique fiscale et monétaire) dont l'efficacité est plus grande à très court terme qu'au cours d'une période plus longue.

(41) Evolution qui peut être sensible en période moyenne c'est-à-dire en quelques années.

(42) Ici se marque l'influence des institutions sur les équilibres de la demande.

(43) On suppose donc qu'au début de la période les tensions entre les groupes étaient très relâchées.

On peut se demander alors si l'Etat ne pourrait pas agir sur les besoins eux-mêmes et trouver là un nouvel assortiment de procédés qui facilitent la conduite d'une politique d'équilibre. C'est ce qui se passe déjà lorsque l'Etat diffère ou anticipe la réalisation de projets de dépenses destinées à couvrir un besoin public nouveau ou un besoin déjà existant mais devenu plus intense. On replacera, par exemple, dans cette perspective les discussions qui ont eu lieu en 1956 sur l'opportunité de la création du Fonds National de Solidarité dont le principe n'était pas discuté.

Mais l'Etat peut agir aussi sur les besoins que les ménages satisfont directement en dépensant leur revenu. L'Etat influence l'intensité des besoins le plus souvent en modifiant les conditions d'utilisation du bien destiné à le satisfaire ou même, comme nous l'avons vu, en facilitant la création du bien (44).



En relisant avec attention les vieux auteurs sans doute trouverait-on les germes du renouvellement de la théorie de la demande qui semble s'effectuer actuellement. La demande globale gagne — regagne — plus complètement encore qu'on ne le croyait aussitôt après Keynes, la dignité de variable autonome.

Elle est autonome parce qu'elle dépend de plusieurs variables qui ne se laissent pas saisir dans le cadre de la courte période.

Elle est autonome ensuite parce qu'elle exprime des conflits et des interdépendances que l'analyse causale ne parvient guère à expliquer.

Elle est autonome enfin parce qu'elle reflète l'action de l'Etat dont le comportement n'est pas encore systématisé suffisamment pour l'inclure dans les explications d'équilibre (45).

La demande globale est une variable complexe qui obligera sans doute à poser longtemps les mêmes questions car elle tra-

(44) L'Etat agit sur les conditions d'utilisation en rendant plus ou moins rigoureuse la législation (police de la route, hygiène, assurance, etc.). Il facilite la création des biens par la politique de crédit, par les garanties qu'il accorde.

(45) Ce dernier motif explique que le renouvellement que nous nous sommes efforcés de suivre, apparaisse tout particulièrement dans les études pratiques menées par des organismes tels que le S. E. E. F. ou la Commission Economique pour l'Europe de l'O. N. U.

(Voir par exemple les chapitres II et III du *Rapport sur la situation Economique de l'Europe en 1957*. Genève 1958).

duit les multiples représentations collectives qui prennent une forme économique. Pour cette raison il conviendra d'observer une grande prudence dans les recherches que les pages qui précèdent souhaiteraient susciter : Approfondir la théorie économique de la demande globale ne saurait en aucune façon se confondre avec une présentation des influences psychologiques qui en constituent l'arrière plan.

Jean VINCENS.

NOTES ET MEMORANDA

SALAIRES ET PRIX EN PÉRIODE D'INFLATION

Pour aborder correctement le problème des relations entre les salaires et les prix en période d'inflation, il importe tout d'abord de rappeler comment se trouve aujourd'hui défini le processus inflationniste. A la différence des époques anciennes, où l'accent était mis sur les éléments monétaires, liés eux-mêmes au déficit budgétaire, l'inflation est aujourd'hui considérée comme un phénomène global, affectant toute l'économie, et se traduisant, tant par une modification des niveaux d'activité et de revenus que par une redistribution de ces derniers. *Il y a inflation dès qu'existe un écart entre la masse des biens réels et les revenus liquides aux mains des particuliers,* que ceux-ci soient utilisés à des dépenses de consommation, privées ou publiques, ou à des investissements. Cet écart peut provenir, soit d'une insuffisance de la production, soit d'une augmentation de son coût, soit d'une augmentation de la demande, provenant d'une abondance excessive de liquidités entre les mains du public. Cet écart n'existe pas seulement entre des masses rigides, mais entre des flux mouvants : *il dépend de l'attitude psychologique des différents groupes sociaux,* l'inflation étant d'autant plus rapide que ces groupes ont un comportement de rupture avec les anciennes liaisons monétaires. Certains groupes ont tendance à accélérer l'inflation, en raison de leurs prévisions pessimistes, en augmentant leur demande plus que proportionnellement à l'augmentation de leur revenu. D'autres sont un élément de frein, dans la mesure où ils augmentent leur production de biens réels.

J'étudierai dans ce rapport le comportement des salariés, en considérant leur revenu, successivement comme élément du coût et comme facteur de la demande.

A. — Le salaire, élément du coût

Il faut examiner les effets d'une augmentation de salaire :

a) quand elle suit une augmentation préalable des prix, sans la dépasser ;

b) quand elle se produit sans augmentation préalable des prix ou qu'elle dépasse celle-ci, mais en restant inférieure à l'accroissement général de la productivité ;

c) quand elle dépasse l'augmentation de la productivité, ou se heurte à une diminution générale du revenu national.

a) *La hausse de salaire consécutive à la hausse des prix.*

C'était, jusqu'à la deuxième guerre mondiale, le cas le plus général. Une inflation, ayant le plus souvent une origine monétaire, faisait monter les prix, assurant ainsi aux entrepreneurs des profits supplémentaires. Les syndicats réclamaient des hausses de salaire, dont les entrepreneurs accordaient une partie, avec une relative facilité, puisqu'ils pouvaient aisément accroître leurs prix, et que les différentes entreprises, en période de prospérité, se faisaient concurrence pour attirer chez elles la main-d'œuvre. Les patrons prenaient néanmoins soin de gagner du temps, et de n'accorder les hausses de salaire qu'avec un certain retard et dans une moindre proportion. Un freinage de l'inflation était ainsi assuré par un retard croissant dans le réajustement des salaires, et une diminution du revenu réel des travailleurs par rapport à celui des autres groupes sociaux.

Cette époque est aujourd'hui terminée, *dans la mesure où plus personne ne reste dupe de l'illusion monétaire,* sauf peut-être, tout au début de l'augmentation des prix. En fait, qu'il y ait ou non échelle mobile, légale ou contractuelle, les hausses des salaires nominaux ont aujourd'hui tendance à suivre les hausses des prix. L'augmentation peut être plus ou moins générale, plus ou moins automatique ; les délais d'ajustement peuvent être plus ou moins longs. Les statistiques ne sont pas suffisantes pour apporter une certitude sur ces divers points ; elles présentent de grandes variations suivant les époques et les pays, mais il semble que les travailleurs soient aujourd'hui capables de maintenir leur niveau de vie, même en période d'inflation, sauf lorsque celle-ci est due à une diminution des biens réels placés à la disposition de la société. Il y a alors un appauvrissement général, dont les travailleurs doivent supporter leur part. Mais nous examinerons ce problème en étudiant le rôle du salaire comme facteur de la demande.

Etudiée comme élément du coût, une hausse de salaire n'a pas d'effet inflationniste sur les prix de revient, si elle se contente de suivre une augmentation générale des prix qui l'a précédée.

b) *Un second cas est celui où la hausse de salaire dépasse la hausse des prix, ou se produit dans une époque de prix stables, mais reste inférieure à l'accroissement général de la productivité.*

Le cas semble fréquent car, si les statistiques montrent qu'à long terme il y a une liaison étroite entre les salaires et la productivité, celle-ci ne se maintient pas dans le court terme, et l'on voit de nombreux cas où la hausse de salaires est inférieure ou supérieure à l'accroissement de productivité réalisé dans la même période.

Mais ici, deux cas différents sont à considérer, suivant que l'on compare les hausses de salaire à la productivité globale de l'économie d'un pays ou à la productivité spéciale d'une branche industrielle, ou même d'une entreprise individuelle :

1° *Si la hausse de salaire est liée à l'accroissement de productivité d'une firme ou d'une branche industrielle, la hausse du coût n'a pas en*

général de caractère inflationniste. C'était le cas assez général avant la guerre, où la présence d'un chômage minimum obligeait les salaires à s'adapter à la capacité de paiement des différentes entreprises. Reste à savoir si une telle politique décentralisée des salaires est conforme à l'intérêt des travailleurs.

I. — Dans des négociations de salaires par industrie ou par entreprise, il y a des chances pour que la force de résistance des patrons soit plus grande, car ils n'ont pas la certitude que la même hausse sera imposée à leurs concurrents.

II. — La façon dont cette résistance sera surmontée dépendra de la force de négociation de chaque groupe ouvrier et de la situation de chaque entreprise particulière. On risque d'aboutir à des actions revendicatrices non coordonnées, entraînant dans la hiérarchie des salaires, des distorsions indépendantes du degré de qualification de chaque groupe ouvrier.

II. — Les syndicats risquent d'obtenir peu de hausse dans les entreprises marginales, incapables de survivre, et payant un salaire insuffisant. Des entreprises à technique arriérée subsisteront alors, grâce à la subvention que leur accorderont leurs travailleurs sous forme de salaires particulièrement bas.

IV. — Par contre, une hausse de salaire supérieure à la moyenne peut être obtenue dans les entreprises ou les groupes industriels à technique particulièrement progressive, ce qui permettra à certains groupes ouvriers d'améliorer leur situation, et d'obtenir une hausse de salaire supérieure à l'augmentation moyenne de la productivité nationale.

V. — Le danger peut être ainsi de créer une distorsion dans la rémunération des différents groupes ouvriers ; *cette distorsion sera rapidement corrigée s'il existe une forte mobilité ouvrière,* permettant aux travailleurs du secteur défavorisé de trouver rapidement un emploi dans les secteurs à plus forte rémunération. Si, comme en Europe, la mobilité ouvrière est faible, on risque d'aboutir au contraire à des situations extrêmement diversifiées, suivant les types d'industrie et les entreprises.

2° Si, au contraire, la hausse des salaires est coordonnée entre les différentes organisations syndicales, elle tendra à suivre l'accroissement de la productivité *générale* de la société. Les industries et entreprises à productivité moyenne supérieure paieront des salaires moins élevés que dans le premier cas, et gagneront des profits supérieurs, ce qui leur permettra d'accroître leurs investissements et d'améliorer encore leur technique. Les secteurs à productivité inférieure à la moyenne, obligés de payer des salaires supérieurs à leur capacité, seront en perte. Certaines entreprises devront alors se transformer, se spécialiser ou même fermer leur porte, ce qui diminuera le plein-emploi ouvrier dans le secteur considéré. Une telle adaptation semble cependant plus conforme à l'intérêt général des travailleurs, car :

I. — L'opposition des patrons à la hausse sera plus faible, si elle est générale et s'applique aussi à tous leurs concurrents ; il est vrai qu'ils auront aussi tendance à la compenser plus facilement par une hausse générale des prix.

II. — Si la productivité de certaines entreprises ne permet pas d'augmenter les salaires, il importe qu'elles soient poussées à se réorganiser ou, si cela est nécessaire pour maintenir le plein-emploi, qu'elles soient subventionnées par l'Etat ; ce n'est pas aux ouvriers à subventionner à leurs dépens, des entreprises techniquement arriérées.

III. — Le danger n'est pas grave s'il y a une forte mobilité ouvrière, les travailleurs des entreprises obligées de fermer leur porte, étant absorbés par la demande du secteur le plus progressif. C'est le cas aux Etats-Unis, où la tactique syndicale consiste à demander, à chaque renouvellement des conventions collectives, des hausses de salaire qui visent systématiquement à chasser du marché un certain nombre d'entreprises marginales. Par contre, là où la mobilité ouvrière n'existe pas, on risque de voir disparaître le plein-emploi dans certains secteurs partiels limités.

Il est difficile de se prononcer, *in abstracto,* entre les deux méthodes de liaison entre les salaires et la productivité. Il semble que l'intérêt du mouvement ouvrier soit de coordonner de plus en plus l'ensemble des revendications, tout en évitant la centralisation excessive d'une politique nationale des salaires, qui éliminerait toute action autonome de la part de la base. En tous cas, dans l'une et l'autre hypothèse, une hausse de salaires qui reste dans les limites de l'accroissement de la productivité, n'exerce pas sur les coûts une influence inflationniste.

c) Le problème se pose autrement si l'augmentation moyenne des salaires dépasse la hausse de la productivité moyenne, ou si une hausse des salaires est poursuivie au moment où, par suite, soit d'une diminution de la productivité, soit d'une augmentation d'autres prélèvements sociaux, *la masse générale de biens disponibles pour la consommation se trouve réduite.* Il peut alors y avoir une inflation du coût, qui entraîne soit une hausse des prix annihilant tous les avantages de l'amélioration obtenue dans les salaires, soit une baisse des investissements qui, à plus ou moins long terme, met en danger le plein emploi général. Il est cependant, même ici, nécessaire d'introduire certaines réserves :

1° Quand l'augmentation des salaires a été inférieure à ce qu'eût pu entraîner l'augmentation de la productivité dans la période antérieure, il existe une *réserve de productivité,* permettant une augmentation des salaires, sans pression inflationniste sur le coût ; cela à condition que la hausse soit modérée, et qu'il n'y ait pas eu trop de décalage dans le temps entre l'augmentation primitive de productivité et l'accroissement ultérieur des salaires. Autrement, les bénéficiaires des marges risquent d'avoir pris des habitudes stabilisées de consommation et d'investissement, qui les amèneraient à résister à la hausse par un accroissement immédiat des prix.

2° Une *augmentation des salaires au delà de ce que permet un accroissement de productivité acquis peut être un facteur d'un accroissement nouveau de cette même productivité*, à condition qu'il ne soit ni trop important, ni trop brusque, et puisse être compensé par une réorganisation des méthodes de travail de l'entreprise ou de l'industrie considérée. Ici encore, les syndicats américains nous donnent l'exemple de groupements ouvriers qui cherchent à pousser le plus loin possible la hausse des salaires réels, en acceptant d'aider les entreprises à se mécaniser et à remplacer de la main-d'œuvre par de l'outillage supplémentaire. Cette limite élevée est possible, encore une fois, s'il existe *une mobilité ouvrière suffisante* pour assurer le reclassement rapide de la main-d'œuvre ainsi déplacée. Dans les pays européens, en raison de l'insuffisante mobilité ouvrière, la limite à partir de laquelle la hausse des salaires aura un effet inflationniste sur le coût, risque d'être beaucoup plus rapidement atteinte.

3° Enfin, une augmentation du salaire au delà du seuil de productivité déjà atteint, peut se produire sans grand danger, dans les industries où *le salaire représente une fraction peu importante du coût.* Ce sont, en général, les secteurs très progressifs, en voie de mécanisation rapide.

4° Au delà de ces limites, une *augmentation des salaires risque de déclancher une hausse inflationniste du coût* ; mais celle-ci, de toute façon, ne sera ni *automatique,* ni *proportionnelle* à la hausse de salaire accordée. Par ailleurs, cette hausse des coûts pourrait ne pas entraîner de hausse des prix, si elle s'accompagnait d'une baisse des profits et d'un changement de la répartition. Il semble cependant que, sur ce point, la *limite inflationniste soit plus rapidement atteinte aujourd'hui qu'au XIXe siècle.* Au XIXe siècle, la majorité des entreprises ne dépassaient pas une certaine importance ; elles étaient concurrentielles et devaient s'adapter aux prix du marché considérés comme une réalité objective, déterminée par les rapports entre l'offre et la demande. Une hausse des salaires dépassant l'accroissement de productivité pouvait alors se traduire par une baisse des profits de l'entreprise. Aujourd'hui, le marché est dominé par de grandes entreprises concentrées, poursuivant une politique systématique de prix, qu'elle soit ou non concertée. Il y a donc plus de chance pour que la hausse des salaires, s'il n'y a pas une intervention des pouvoirs publics, se traduise par une majoration proportionnelle de tous les éléments des prix, même pour les objets produits, avant qu'ait été accordée l'augmentation de salaire.

Il semble bien, qu'à l'heure actuelle, en période d'inflation, les entrepreneurs privés aient tendance à accorder assez facilement des augmentations de salaires, en augmentant proportionnellement, ou même plus, l'ensemble de leurs prix et, par là même, leurs profits. C'est alors l'Etat qui doit intervenir pour maintenir la stabilité de l'ensemble de l'économie, et c'est pourquoi, dans plusieurs pays, les *conflits sociaux se produisent d'abord dans les entreprises nationalisées,* les patrons

privés attendant d'en voir les résultats pour accorder à leurs ouvriers des hausses comparables à celles qu'ils ont obtenues de l'Etat. Dans cette dernière hypothèse, une hausse de salaire dépassant l'accroissement moyen de la productivité peut donc exercer sur les coûts une pression inflationniste.

Est-ce à dire — comme l'ont soutenu quelques économistes — que l'on se trouverait alors devant une inflation salariale de nature spéciale ? Pour certains, en effet, une inflation de la demande se caractérise par un accroissement des profits et des réserves liquides des entrepreneurs, et elle peut être corrigée par des restrictions monétaires. L'inflation salariale, au contraire, augmentant les coûts, diminuerait les profits et les réserves liquides, risquerait de freiner les investissements et de réduire les emplois. Les mesures de restrictions monétaires seraient inefficaces, parce qu'elles freineraient les activités au moment où il faudrait, au contraire, essayer d'augmenter la production et d'en réduire le coût. Le seul remède à l'inflation salariale serait alors de bloquer les salaires, en laissant les prix trouver leur point d'équilibre.

Il ne semble pas que l'on puisse distinguer ainsi l'inflation provenant du coût de celle qui provient de la demande. L'inflation est un phénomène global qui affecte tous les éléments de l'activité économique et les mouvements de tous les prix. Même si son origine se trouve dans une variation des coûts, elle est rapidement arrêtée, *s'il n'y a pas une augmentation parallèle des revenus et des disponibilités monétaires*. L'augmentation du coût freine les investissements ; la hausse des prix ralentit la consommation, et il y a rapidement une diminution de la demande, si l'inflation n'est pas relancée par une émission supplémentaire de monnaie ou de crédit. L'inflation, dite salariale, lorsqu'elle se produit, ne suffit pas à déclancher un processus inflationniste général, s'il n'y a pas, en même temps, une augmentation importante des moyens monétaires et des autres facteurs de la demande.

En conclusion, du point de vue du coût :

1° Une augmentation des salaires, postérieure à l'augmentation des prix, n'est pas un facteur d'inflation.

2° Elle ne l'est pas non plus si une augmentation de salaires, même indépendante du mouvement des prix, reste inférieure à l'accroissement moyen de la productivité.

3° La hausse des salaires, supérieure à l'accroissement de la productivité, peut, dans certains cas, avoir un caractère inflationniste ; mais, même dans ce cas, l'inflation salariale ne suffit pas à déclancher un processus inflationniste généralisé.

B. — Le salaire, facteur de la demande

Il faut distinguer à nouveau les trois hypothèses précédentes :

a) Hausse de salaire suivant une augmentation antérieure des prix :

Dans une société en équilibre, une inflation, ayant une autre origine

que le coût, a suscité une hausse des prix ; cela produit un déplacement des revenus aux dépens des salariés. Ceux-ci sont sacrifiés. Une hausse des profits conduit à un accroissement des investissements privés qui, tôt ou tard, aboutit à une augmentation de la production. Après une phase de prospérité où les salaires ne parviennent pas à s'adapter, arrive un moment où les biens supplémentaires ne rencontrent pas assez d'acheteurs, et c'est la crise économique. C'est ainsi que fonctionnaient, pendant le cours du XIXe siècle, les cycles alternatifs de prospérité et de dépression ; en particulier, la crise américaine de 1929 a eu comme cause un décalage entre des profits croissants, et une insuffisance des salaires et des revenus agricoles. Dans les cinq années précédant 1929, les prix américains sont certes restés presque stables, mais cette stabilité moyenne représentait des prix agricoles en baisse, avec une légère tendance à la hausse des prix industriels, à une époque où les progrès de la technique et l'accroissement de la productivité auraient dû se traduire, soit par des augmentations importantes des salaires, soit par des baisses massives de prix.

Le résultat du décalage a été la dépression américaine, rapidement généralisée au monde entier. Lorsque donc, *les ouvriers se battent* soit pour une *augmentation des salaires,* soit — comme le proposait récemment Reuther — pour une combinaison de hausse des salaires et de baisse des prix, afin de réduire certains profits excessifs, *ils jouent un rôle de stabilisateurs de l'économie.* Du point de vue de la demande, une hausse des salaires, adaptée aux variations du coût de la vie, ne semble pas être un facteur d'inflation.

b) En période de prix stables, avec augmentation régulière de l'offre de biens et de services liée à l'accroissement de la productivité moyenne, quel sera l'effet sur la demande d'une augmentation de salaire qui ne dépasse pas cette productivité moyenne ? Il semble qu'il faut ici distinguer :

1° Dans les *pays à hauts salaires et à niveau de vie élevé,* comme les Etats-Unis, une *augmentation de salaire parallèle à l'accroissement de la productivité permettra à la masse des salariés de se procurer les biens nouvellement produits pendant la période considérée.* La hausse de salaire continuera donc à exercer un effet stabilisateur.

2° Par contre, dans les *pays à bas salaires et à faible niveau de vie,* l'augmentation des salaires *augmentera la demande de produits alimentaires.* Si cette demande ouvrière est supérieure à l'accroissement de la productivité agricole, la hausse de salaire se traduira par une augmentation du prix des denrées alimentaires qui, tout au moins dans le court terme, profitera davantage aux commerçants qu'aux producteurs agricoles. Par contre, la demande de produits industriels augmentant à un rythme inférieur à celui de la productivité, tendra à susciter une baisse des prix industriels. Le résultat pourra être équilibré si les deux tendances se compensent ; la hausse de salaire pourra être par elle-même légèrement inflationniste, dans la mesure où l'augmentation

de la demande sera nettement supérieure à l'accroissement de la productivité agricole.

3° Nous avons raisonné jusqu'ici comme si la grande majorité de la population était composée de salariés. Par contre, et cela va de pair avec l'existence d'un faible niveau de vie ouvrier, *si les salariés ne constituent qu'une faible partie de l'ensemble de la population,* la hausse des salaires risquera d'avoir un effet inflationniste de *contagion.* Elle sera, en effet, immédiatement suivie par une augmentation des prix de tous les travailleurs indépendants, artisanaux et agricoles, et surtout, par une hausse des prix des commerçants, qui annuleront rapidement l'augmentation de salaire accordée. Cet effet inflationniste ne sera pas indéfini ; il sera rapidement freiné s'il n'est pas suivi par une augmentation générale des moyens monétaires. Il n'en reste pas moins que, du point de vue de la demande, une *hausse de salaire risque d'entraîner un effet inflationniste de contagion, là où cette demande se concentre sur les produits alimentaires, et où une grosse partie de la population n'appartient pas au groupe des salariés.* C'est un fait que dans la période 1938-1948, l'inflation est restée modérée dans les pays où le pourcentage des salariés dans la population était le plus élevé. Par contre, là où les travailleurs indépendants étaient nombreux et le secteur commercial inorganisé, les prévisions spéculatives ont conduit à des hausses de prix dépassant l'inflation normale due, soit aux mouvements du coût, soit à ceux de la demande ouvrière. Pour augmenter les salaires sans danger, même en restant au-dessous de l'accroissement moyen de la productivité, les organisations syndicales doivent agir sur le Gouvernement, afin d'obtenir *une réorganisation de l'appareil distributif, un accroissement de la concentration industrielle* et une *augmentation de la pression fiscale,* afin de diminuer les revenus, donc la demande des autres groupes sociaux.

c) Le problème devient encore plus grave si l'on cherche à obtenir une *hausse des salaires réels supérieure à l'accroissement moyen de la productivité.* Le caractère inflationniste apparaît alors beaucoup plus tôt, par l'action sur la demande que par l'action sur les coûts ; devant une insuffisance de biens réels, la part revenant aux travailleurs ne peut être accrue que par une redistribution générale des revenus, diminuant d'autant la part des autres groupes sociaux. Ceci ne peut plus être réalisé par une augmentation nominale des salaires ; cela exige toute une politique nationale de redistribution des revenus et de réorganisation de l'économie.

C. — Dans ces conditions, quelle peut être la politique la plus favorable aux intérêts des travailleurs ?

Examinons à nouveau les trois principaux cas :

a) *Hausse des salaires suivant l'augmentation préalable du coût de la vie :*

Pendant longtemps, l'adaptation des salaires s'est faite de façon désordonnée, avec du retard, à la suite de conflits qui conduisaient à des pertes sèches pour l'économie du pays. En fait, ceci est fini, depuis que les travailleurs ont adopté un comportement de rupture, et ont perdu les illusions monétaires. Aujourd'hui, partout, la hausse du coût de la vie entraîne rapidement des demandes de réadaptation, et il y a très peu de différence suivant que ces demandes proviennent d'initiatives des syndicats ouvriers, ou sont la conséquence d'accords préalables, introduisant une échelle mobile, soit dans le cadre législatif, soit dans celui des conventions collectives.

1° La plupart des pays ont introduit une *législation sur l'échelle mobile des salaires.* Il semble plus simple que la loi se limite à un salaire minimum, en laissant, dans chaque catégorie industrielle, les conventions collectives prévoir des modes d'adaptation variables, plus ou moins générales, plus ou moins automatiques, avec des délais d'ajustement plus ou moins longs. La hausse des salaires sera d'autant plus facilement absorbée par les coûts que cette hausse ne sera pas totalement uniforme, dans toutes les entreprises et dans toutes les catégories industrielles.

2° Il est bon de maintenir, dans l'échelle mobile, un *retard de deux ou trois mois* des salaires sur les prix, pour éviter que des variations purement accidentelles ou saisonnières ne déclanchent des hausses générales de rémunérations, consolidant des mouvements de prix aberrants ; mais il est dangereux de trop attendre ; il est préférable de réaliser des ajustements, lorsque le coût de la vie a augmenté de 1 à 2 %, plutôt que d'accumuler un retard des salaires pour faire un réajustement global au delà de 5 %. *Plus l'adaptation est minime et rapide, plus elle est facilement intégrée dans les coûts.* L'expérience française de 1956-1957 a montré qu'un retard systématique dans une adaptation inévitable entraînait ensuite un mouvement des prix supérieur à celui qui aurait été légitime.

3° Il semble qu'il y ait intérêt à généraliser, soit par les conventions collectives, soit par la loi, les systèmes d'échelle mobile prix-salaires. La connaissance du fait que l'on ne peut plus lutter contre l'inflation en diminuant artificiellement le revenu des travailleurs et en retardant le moment de l'adaptation inévitable, est un élément de pression sur les entrepreneurs et sur l'Etat, pour poursuivre avec plus de soin une politique de stabilisation des prix.

b) *Salaires et productivité.*

Mais on voit apparaître de plus en plus, dans les conventions collectives, des procédés d'échelle mobile liant les salaires aux mouvements de la productivité, soit générale, soit spéciale à une entreprise, soit réalisée, soit seulement escomptée. Ici encore, de tels accords ne semblent pas avoir un effet inflationniste.

1° On peut cependant se demander s'il n'y aurait pas intérêt à suivre l'exemple de l'U. R. S. S. et à répandre sur toute la population

les bénéfices de l'accroissement de la productivité, par une politique de baisse des prix, plutôt que de hausse des salaires. Ceci a été en partie recommandé dans la lettre de Reuther aux industriels de l'automobile, sans doute parce que tous les ouvriers du syndicat de Reuther sont en même temps des acheteurs d'automobiles, et que leurs intérêts de producteurs et de consommateurs se trouvent identifiés. Ce cas est exceptionnel, et il ne semble pas que le mouvement syndical européen ait intérêt à envisager une telle politique. Une tendance à la baisse des prix, en effet, risquerait d'augmenter la valeur réelle des charges globales pesant sur les entreprises, charges fiscales et intérêts des emprunts ; en outre, il n'est pas sûr, en raison de l'insuffisance notoire du réseau de distribution, que les baisses de prix réalisées au stade de la production se répercuteraient sur l'ensemble des consommateurs. Il semble préférable de *chercher une politique de prix stables, avec une augmentation régulière des salaires, liée à l'accroissement de productivité.*

2° Dans le cadre d'une politique décentralisée de salaires, il est bon de lier l'augmentation de la rémunération ouvrière à *l'accroissement de productivité effectivement réalisé dans l'entreprise* ou dans l'industrie considérée. Ceci suppose connus, et cet accroissement de productivité, et sa traduction en termes monétaires. C'est dire que cela implique un *contrôle ouvrier sur la comptabilité des entreprises* en question. Mais il est certain qu'une hausse des salaires promise à l'avance et escomptée comme conséquence d'une amélioration de la productivité, est un facteur important d'équilibre social et de participation des travailleurs aux responsabilités d'une meilleure organisation du travail.

3° Dans le cadre d'une politique nationale des salaires, on peut prévoir une hausse des salaires liée, non plus seulement à la productivité effectivement réalisée, mais à la *productivité normalement escomptée,* telle qu'elle doit être obtenue par une entreprise à bonne organisation technique. On revient ainsi sur l'exigence d'une pression ouvrière permanente, tendant à contraindre les entreprises industrielles à améliorer sans cesse leur technique et à réduire leur prix de revient. Ici, encore, quelle que soit la technique employée, il semble que l'échelle mobile salaires-productivité soit un facteur d'économie de conflits dans la société, de création d'un meilleur climat social, et n'ait pas par elle-même le caractère inflationniste.

c) Le problème devient beaucoup plus grave si l'on cherche, soit à réaliser une augmentation des salaires supérieure à l'accroissement de la productivité, soit à *maintenir le salaire réel des travailleurs, alors que la masse des biens disponibles pour la consommation nationale se trouve diminuée.* Ce dernier cas se produit fréquemment aujourd'hui, et peut provenir, soit d'une baisse de la production, soit le plus souvent, de l'accroissement des dépenses improductives, entraînant un prélèvement accru de l'Etat sur le stock de biens disponibles (guerre d'Algérie), soit d'un déficit de la balance des comptes qui rend néces-

saire une augmentation des exportations, afin de maintenir, dans le pays, le plein emploi productif. Dans tous ces cas, le stock disponible de biens et services, à la disposition de la communauté nationale, se trouve, soit accru dans une proportion beaucoup plus faible que l'augmentation de la productivité, soit même parfois sensiblement réduit. Dans ce cas, les procédés évoqués plus haut, échelle mobile salaires-prix ou échelle mobile salaires-productivité, peuvent devenir un facteur d'inflation, non du point de vue des coûts, mais dans la mesure où *ils maintiennent une demande ouvrière que ne peut satisfaire l'offre réelle de biens restant à la disposition de la communauté*. Dans l'ensemble de ces cas, une amélioration de la situation des salariés, ou même le simple maintien de leur niveau de vie réel, suppose un changement dans la distribution des revenus et un accroissement de leur part proportionnelle par rapport aux autres groupes sociaux.

Comment est-ce possible et dans quelles limites est-ce réalisable ?

1° On peut chercher à réaliser quand même une certaine augmentation des salaires, en obtenant de l'Etat un *blocage des prix*, destiné à ralentir, puis à arrêter leur hausse. La politique de blocage peut être avantageuse, si on la considère *à l'intérieur* d'une industrie déterminée. Elle pousse, en effet, à la réorganisation de la profession et à l'élimination des entreprises marginales, qui ne peuvent supporter la hausse des coûts alors que leurs concurrentes plus favorisées, peuvent continuer à réaliser des profits avec des prix stables et des salaires augmentés. Par contre, le blocage des prix risque d'avoir des conséquences graves *dans les relations entre les diverses industries*. On ne peut jamais, en effet, tout bloquer ; mieux vaudrait alors tout nationaliser, car il est toujours plus simple d'agir que de contrôler celui qui agit. Les blocages, même les plus effectifs (exemple britannique) n'ont jamais couvert qu'un certain nombre de biens estimés de base ou indispensables. Le danger est qu'en limitant les profits dans ces industries essentielles, *le pouvoir d'achat ne s'oriente vers celles où, les prix étant demeurés libres, les profits peuvent être plus substantiels*. L'avantage obtenu dans le court terme est ainsi compensé par une aggravation sensible et dangereuse dans le long terme. C'est ainsi qu'en France, le blocage des prix des loyers, après la première guerre mondiale, a conduit à une crise générale du logement. On a établi un profit pour les vieilles générations en place dans les locaux protégés ; mais on a, par là même, sacrifié des générations nouvelles qui ne parviennent pas à trouver d'appartement. Plus récemment, au cours des années 1956 à 1957, on a cherché à stabiliser l'indice du coût de la vie, en freinant au maximum la hausse des prix de la viande, et l'on a ainsi entraîné une diminution de la production dans le secteur de l'activité agricole qui aurait, au contraire, dû être encouragée au maximum, afin de satisfaire, dans le long terme, et les besoins de la population nationale, et les nécessités de l'exportation.

Le blocage des prix ne semble donc pouvoir être qu'une mesure provisoire, en attendant l'élaboration d'une politique d'ensemble ; pour-

suivi sur une longue période, il est en soi contradictoire, fait obstacle à une bonne localisation des entreprises, et aggrave finalement la situation des travailleurs.

2° On peut chercher à compenser la hausse des salaires par de lourds impôts sur les revenus des autres groupes sociaux. Le résultat d'une telle politique fiscale varie sensiblement suivant les pays. Ici encore, elle est relativement aisée dans un pays où l'industrie représente la plus grande part du revenu national, et se trouve sensiblement concentrée. Dans ceux, au contraire, où le revenu agricole reste important et où les entreprises industrielles sont en majorité petites et moyennes, le résultat d'un lourd impôt direct est de défavoriser les entreprises progressives et de freiner le progrès technique. Les sociétés anonymes, en effet, qui tiennent une comptabilité moderne, sont obligées de payer leur impôt et voient leur profit réduit, alors que l'artisanat et les petites entreprises industrielles ou commerciales, organisées en sociétés de personnes ou bénéficiant d'un régime de forfait, peuvent diminuer leur prix de revient par une fraude légalisée ou officieuse. Dans ces pays, l'impôt direct est finalement payé essentiellement par les salariés et les fonctionnaires. La hausse de salaire accordée se trouve donc rapidement annihilée, dans la mesure où ce sont ses bénéficiaires qui doivent finalement supporter la plus lourde charge des impôts directs.

Il est cependant possible de réduire, dans une certaine mesure, la demande générale, en ayant recours aux impôts indirects et en cherchant à en différencier le taux, suivant la nature des produits. Un impôt sur la dépense très différencié peut permettre, dans une mesure limitée, d'augmenter la part relative des salaires par rapport au revenu d'autres groupes sociaux. Mais il faut être aussi conscient du fait que la réduction des revenus de groupes sociaux plus enclins que les travailleurs salariés à épargner une partie de leurs gains annuels, risque de réduire sensiblement les investissements privés et, par là même, de mettre en danger le plein emploi, ce qui entraînerait tôt ou tard une diminution de salaire. Une telle politique ne peut être poursuivie que *si les impôts nouveaux sont assez élevés, non seulement pour réduire la demande des classes sociales non salariées, mais pour fournir à l'Etat des ressources suffisantes pour procéder à des investissements publics supplémentaires, afin d'assurer le progrès de l'économie et maintenir le plein emploi*. Il y a des chances pour que de tels investissements, réalisés dans le cadre du plan, soit plus rentables pour l'ensemble de l'économie que les investissements privés ; mais cette épargne collective devra être importante, et il y a des chances qu'une bonne partie doive être aussi finalement prélevée sur les salaires.

Pour être efficace et ne pas entraîner un effet inflationniste, il faut donc, dans cette dernière hypothèse, que le taux moyen d'augmentation des salaires accordé ne dépasse pas le montant susceptible d'être compensé par une augmentation des impôts, permettant de financer des investissements publics nouveaux.

D. — Conclusion

Il semble bien que, en temps normal, ni l'échelle mobile prix-salaires, ni l'échelle mobile salaires-productivité n'ait directement d'effet inflationniste, ni par l'action sur le coût, ni par l'action sur la demande. Par contre, il existe une limite aux possibilités générales d'augmentation des salaires ; c'est celle du stock disponible, à un moment donné, de biens et services à la disposition de l'ensemble d'une communauté nationale. Une amélioration des salaires limitée est alors possible, mais dans la mesure seulement où elle est obtenue aux dépens des autres groupes sociaux, soit par l'aggravation de la pression fiscale, soit par une intervention directe de l'Etat pour réorganiser les circuits de production et, particulièrement, de distribution.

Ces considérations doivent être complétées par des observations particulières sur le cas des salariés fonctionnaires :

1° Pour les services publics à caractère industriel, toutes les observations précédentes s'appliquent, avec une réserve cependant. La résistance à l'augmentation du coût se produira plus tôt et plus énergiquement que dans les entreprises privées, dans la mesure où le gouvernement responsable sera obligé de prendre en considération les conséquences de la hausse des coûts et des prix, pour l'ensemble de l'économie nationale ; d'où la tendance, déjà signalée, des luttes sociales à se concentrer dans les entreprises nationalisées, qui deviennent des entreprises pilotes, pour la définition d'une politique nationale des salaires.

2° Dans le cas des services administratifs, l'augmentation du coût se traduit aussitôt par la nécessité, soit d'économies complémentaires, soit de nouveaux impôts. C'est dire que toute décision sur les traitements de fonctionnaires pose aussitôt le problème politique de la répartation des revenus entre les différentes catégories sociales. Les syndicats de fonctionnaires semblent donc, plus encore que les autres organisations ouvrières, avoir besoin d'une action politique d'ensemble, la défense des intérêts de leurs mandants dépendant, de façon particulièrement étroite, de la politique générale de prix et d'impôts poursuivie par le gouvernement.

Il semble cependant que, dans les services administratifs aussi, une liaison puisse être établie entre le coût et les rendements du service. Les syndicats de fonctionnaires ont intérêt à prendre l'initiative de la réorganisation des services, afin d'accroître leur efficacité, en liant cette amélioration de rendement au relèvement de la rémunération de leurs membres. Il serait souhaitable qu'ils prennent des initiatives en ce sens. Ce sont eux, en effet, qui connaissent le mieux, par une expérience concrète, les difficultés de l'action administrative, les méfaits d'une bureaucratisation trop centralisée, et qui sont le plus capables de faire mettre en pratique des réformes administratives efficaces.

De façon générale, il semble bien que dans le monde moderne, le mouvement ouvrier ne puisse plus défendre les intérêts des salariés par la seule action directe, indépendante. Il est de plus en plus obligé de prendre place dans les lieux où sont élaborées les grandes décisions, déterminant la répartition de l'ensemble de la production entre l'investissement et la consommation, entre la consommation intérieure et l'exportation. C'est dire que nous allons de plus en plus vers un syndicalisme de gestion, amené à prendre des responsabilités politiques. L'action politique des organisations de salariés peut prendre diverses formes : récompenser les amis et punir les ennemis, comme aux Etats-Unis ; établir des relations officieuses avec tel ou tel groupe ou parti politique, tout en conservant l'indépendance syndicale ; s'engager enfin directement dans l'action politique, en constituant la base d'un mouvement travailliste. Ces choix dépendent de la situation existante, suivant les pays et les époques ; mais l'option politique est, de toutes façons, inévitable si l'on ne veut pas que l'action directe des travailleurs ne se heurte à la limite à partir de laquelle la hausse des salaires, devenue inflationniste, entraînerait une hausse des prix et perdrait, par là même, toute réalité.

André Philip.

PRÉSENTATIONS RÉCENTES DE MARX ET DU MARXISME

Le petit livre (1) d'une exceptionnelle densité qu'André Piettre a consacré au problème majeur de notre temps ne s'adresse pas seulement aux économistes. Modestement, l'auteur l'a dédié à ses étudiants, mais il devrait être lu par tous les hommes de bonne volonté, je veux dire par tous ceux qui se préoccupent de l'avenir d'une civilisation plus menacée sans doute, aujourd'hui, qu'elle ne l'a été depuis les grandes invasions. Les forces qui nous attaquent se sont en effet organisées sur les bases établies par Marx et ses successeurs et puisent dans l'idéologie marxiste une foi dans l'avenir et un dynamisme qui font tristement défaut aux défenseurs apeurés du monde occidental, trop souvent paralysés de surcroît par un complexe de culpabilité.

Je veux dire très simplement ici tout le bien que je pense de cet ouvrage et aussi présenter les quelques réserves que m'a suggérées sa lecture.

I

A. — Sur le plan de l'information, il faut s'émerveiller qu'en un si petit nombre de pages l'auteur soit parvenu à dresser un panorama

(1) *Marx et Marxisme*, 1 vol. de 234 p., 1957. Paris, Presses Universitaires de France.

aussi large, complet et précis : pas une affirmation qui ne soit appuyée par des références données en note ou groupées en Annexes selon un ordre logique (1).

Les ouvrages classiques d'histoire des doctrines économiques nous avaient habitués à considérer seulement Marx économiste, en sorte que les analyses étaient à peu près uniquement consacrées aux mécanismes par lesquels il prétendait expliquer, sur le double plan de la statique et de la dynamique, le fonctionnement concret de la société.

P. maintient ces développements indispensables, mais ceux-ci ne constituent plus que la partie d'un tout. Marx (et Engels qui, très justement, est à chaque instant associé à son ami) réduit à sa qualité d'économiste est un Marx mutilé. D'abord il est philosophe. Cet aspect que, naturellement, nul n'ignore était fâcheusement négligé. D'abord parce que les économistes se sentent mal préparés à pénétrer dans un domaine qui leur est trop souvent étranger, mais aussi parce que les écrits de jeunesse de Marx n'ont été publiés qu'à une date récente (2).

P. ne s'est pas borné à rappeler que Marx devait beaucoup à Feuerbach et par Feuerbach à Hegel ; il a analysé avec le plus grand soin son cheminement.

L'autre grand mérite de P. est d'avoir retracé avec une égale sûreté le second cheminement qui, du *Capital* a conduit à la révolution bolchevique de 1917, à la structure économique et politique actuelle de la Russie et aux interprétations qui en sont fournies par les théoriciens russes contemporains.

On a rappelé bien des fois que les événements ne s'étaient pas déroulés comme Marx l'avait prédit puisque la révolution a éclaté et triomphé non dans l'état européen le plus industrialisé, l'Angleterre, mais dans le plus retardataire, la Russie. P. rappelle très justement que cette possibilité avait été prévue par Marx lui-même, déçu à la fin de sa vie par l'échec des crises de 1857 et 1864 qui avortent sur le plan politique. Sa foi révolutionnaire le porte à reporter ailleurs ses espoirs. La *praxis*, précédemment liée au déterminisme historique, s'en détache mais, comme le remarque justement P. « s'il fallait en passer par une guerre européenne pour provoquer la révolution dans un Etat fort peu capitaliste, n'était-ce pas que le capitalisme n'aboutissait pas à se détruire lui-même ? » (p. 70).

C'est, en tout cas, en reprenant ces perspectives que Lénine a précisé les lignes de l'action révolutionnaire en même temps que, avec une habileté, une opiniâtreté, et une énergie dont l'histoire offre bien peu d'exemples — la réusite de Mao tsé-Tung, lui aussi marxiste, est également remarquable — il réalisait le grand bouleversement dont *L'Etat et la Révolution* (1918) fait *a posteriori* la théorie.

Ainsi tout s'enchaîne et Staline, Malenkof et Khrouchtchev n'ont fait

(1) Ces Annexes, en très petits caractères, comportent 74 pages.
(2) Regrettons à cet égard que P. n'ait pas cité l'article de Charles Rist, *Karl Marx utopiste*, R. E. P. 1948, pp. 5-35, qui, s'appuyant justement sur les écrits de jeunesse, dégage bien l'infrastructure idéologique du *Capital*.

que prolonger la voie tracée par leurs prédécesseurs. Mais quel infléchissement depuis les rêves du jeune Marx !

P. décrit alors la puissance du marxisme, évoque l'appel qu'il lance à la révolte contre un monde de souffrance, la vision qu'il trace d'une société meilleure en état de devenir, mais aussi ses failles. Brièvement et avec une puissance de persuation d'autant plus grande qu'elle s'appuie sur une analyse plus objective, de surcroît antérieure aux événements de Hongrie et au livre de Milovan Djilas, il conclut : Marx avait dénoncé l'aliénation de l'homme au sein du capitalisme, mais voici que, une fois réalisée, la société marxiste développe une aliénation technique, économique, politique et spirituelle bien pire que celle qui peut être imputée au capitalisme.

B. — Nous avons cependant un regret à exprimer : la discussion critique des idées économiques de Marx et Engels est à peine esquissée.

P. ne manquera pas de se justifier en rappelant que cette « superstructure » présente un caractère secondaire et subordonné dans l'œuvre de Marx, qu'elle manque d'originalité, qu'elle est fausse et, de surcroît que la question est depuis longtemps mise au point par les économistes : il renvoie donc à Boehm-Bawerk, Pareto, Alfred Marshall, Schumpeter, Mrs Joan Robinson. Mais puisque le livre est si complet par ailleurs, qu'il s'adresse à un public non spécialisé, la lacune me paraît grave. Si les mystères de l'hegelianisme et du matérialisme historique frappent les économistes, l'apparente rigueur des analyses techniques frappe les non-économistes. Dans une large mesure on pourrait transposer à l'usage de Marx la boutade amusante et injuste des adversaires de Lyautey : maréchal à titre civil, académicien à titre militaire. Marx n'est-il pas surtout philosophe pour les économistes, économiste pour les philosophes ?

Il n'aurait pas été bien long de rappeler que la théorie de la valeur travail était inutilisable et inutilisée en économie concrète, que surtout elle était théoriquement irrecevable du fait que *ex ante* la valeur ne dépend que de l'utilité ; un rapprochement entre les deux grandeurs n'est jamais qu'approximative (rente, intérêt, profit) et ne se réalise qu'*ex post* par le jeu d'une adaptation, elle-même suscitée par une recherche d'efficacité. Dans bien des cas, cette adaptation s'effectue de façon telle que l'accroissement de la quantité de travail consacrée à la production d'un bien, loin d'accroître, réduit la valeur unitaire et même globale du bien.

De même, pourquoi ne pas rappeler d'un mot qu'aucun mécanisme ne permet de rendre compte de la plus-value et que les exercices acrobatiques par lesquels Marx prétendait passer de la plus-value au profit témoignent de sa seule virtuosité, que l'équivoque développée sur la notion de paupérisation croissante recouvre une erreur grossière si on vise la paupérisation absolue (celle à laquelle Marx se référait et à laquelle les communistes orthodoxes sont justement demeurés fidèles) et une assertion si vague qu'elle est sans portée si on vise la paupé-

risation relative (à laquelle se raccrochent les sympathisants de Marx, alors cependant qu'une telle interprétation est en contradiction absolue avec tout le reste de la construction marxiste) ?

Certains pourront féliciter P. de cette élégance qui lui interdit d'enfoncer des portes ouvertes et de ressasser des vieilleries. Nous estimons au contraire que les vérités premières sont toujours bonnes à rappeler dans un ouvrage d'initiation.

Des remarques plus neuves auraient pu être présentées. P. ne fournit aucune indication technique sur la théorie de la sous-consommation ouvrière, cependant essentielle. Il eût pu utilement montrer que cette thèse présentée sous une forme confuse par Marx, ne s'éclaire qu'en fonction de l'analyse post-Keynesienne. d'inspiration marxiste justement, d'Oskar Lange, selon laquelle il existe une propension optima à consommer : si la propension effective est plus faible, l'incitation à investir est également trop faible et, à défaut même de préférence subjective pour la liquidité, une partie des moyens nécessaires sont thésaurisés en sorte que le revenu national se contracte et que le chômage se développe.

P. est également muet sur le fait que dans les démocraties populaires la priorité absolue accordée à l'industrie lourde ne résulte pas seulement d'un choix délibéré. Elle découle de la conception selon laquelle l'intérêt est lié non à des impératifs permanents mais à des contingences sociales. S'il n'y a pas d'intérêt, le présent, placé sur le même pied que le futur, est nécessairement sacrifié. De là, aussi, dans le choix des investissements des gaspillages qui s'ajoutent inexorablement à ceux qui découlent d'une organisation trop lourde.

On regrette enfin l'absence de quelques développements sur les raisons techniques solides et non pas seulement sentimentales pour lesquelles le marxisme jouit d'une telle faveur dans des milieux intellectuels des pays sous-développés. Il hâte le processus d'industrialisation, d'une part en imposant, d'ailleurs au prix de terribles souffrances, une épargne forcée dont le montant est très supérieur à celui qui serait spontanément dégagé en économie libérale, d'autre part en investissant intégralement dans l'industrie lourde ces épargnes qui, autrement, seraient en partie thésaurisées ou consacrées à des emplois non productifs.

Nous souhaitons vivement que dans une prochaine édition M. P. comble ces lacunes en n'allongeant que de peu cet ouvrage si condensé.

II

Nous plaçant maintenant sur le plan sociologique, nous croyons utile de signaler que ce petit livre marque une étape importante dans l'évolution de la pensée politique en France.

On a trop tendance à oublier aujourd'hui qu'à la Libération le communisme pesait lourdement, non seulement sur la vie politique du pays,

mais sur l'esprit même de chaque citoyen. De longues années ont été nécessaires pour que le corps social parvienne à se désintoxiquer et il est instructif de rappeler les principales phases de ce rétablissement encore inachevé, particulièrement dans les milieux intellectuels.

A la Libération, la majorité du pays n'est pas communiste, mais le Parti bénéficie d'un immense prestige. L'opinion est sensible à l'action tardive mais courageuse des F. T. P. L'autorité de la Russie martyre et victorieuse est immense. Chacun se rend compte que l'Amérique reste bien lointaine et est frappé des manifestations d'amitié que Roosevelt prodigue à Staline. Dès lors, un sentiment de prudence conseille aux Français de se montrer compréhensifs ou flatteurs à l'égard d'un voisin puissant et redouté qui, selon toute probabilité, parviendra à dominer l'Europe Occidentale elle-même. Il n'est pas rassurant de savoir que les armées rouges sont désormais, de façon peut-être définitive, à deux cents kilomètres de nos frontières. Le mieux dans ces tristes conditions était de retarder l'échéance et de ne rien faire qui pût aggraver la sévérité du régime et justifier des représailles.

Qu'avait-on d'ailleurs à opposer à la Russie sinon la prespective d'un triste retour à des formules politiques et économiques qui avaient fait la preuve de leur impuissance ou de leur nocivité ?

Un subconscient trouble portait ainsi le citoyen moyen à oublier la collusion germano-russe de 1939, le sabotage de la défense nationale et à attribuer à Hitler les massacres de Katyn.

C'est l'époque où les biens pensants eux-mêmes, poussés à se reconnaître non communistes, se croyaient tenus de préciser que, tout au moins, ils ne devaient pas être rangés parmi les anti-communistes systématiques, position intellectuellement intenable puisque, comme l'a justement montré Ferdinand Alquié, le communisme étant un système doit être accepté ou rejeté comme tel.

Citons seulement trois événements qui marquent les étapes du redressement.

Sur le plan de la pensée : au moment où la dose d'opium absorbée par les intellectuels reste près de son maximum, en octobre 1945, le Père Fessard a l'audace de briser le conformisme en publiant : « *France prends garde de perdre la liberté* » (1).

Sur le plan politique : un an et demi plus tard, en renvoyant ses ministres communistes, Paul Ramadier passe de la défense apeurée à l'offensive prudente.

Sur le plan sociologique : l'évolution est plus lente encore. Jusqu'à la fin de 1950, par convention tacite, l'affichage politique reste un monopole du parti communiste et de ses associations satellites. C'est la campagne de *Paix et Liberté* qui, en octobre 1950, commence à battre en brèche ce monopole et, en quelques mois, à la suite d'une lutte extraordinairement dure, parvient à l'abattre.

Parmi les facteurs de cette transformation psychologique, il faut se borner à rappeler pêle-mêle, l'aide Marshall, la constitution de

(1) Edition du Témoignage Chrétien.

l'O.T.A.N., les premières réalisations européennes. La France et ses voisins peuvent espérer être défendus. Et si chacun a besoin d'évoquer des lendemains qui chantent, l'espérance et la grandeur n'apparaissent plus comme l'apanage de l'est. Chacun est sensible à un développement économique inespéré pendant que, pénétrée d'une foi nouvelle et profonde, une minorité se consacre à l'édification d'une fédération européenne.

L'attitude agressive de la Russie, la guerre civile en Grèce, le coup de Prague, le blocus de Berlin, la guerre de Chine et celle de Corée, la sauvagerie de la répression de l'insurrection hongroise finissent par convaincre le plus grand nombre qu'une attitude de résignation ne serait pas payante et que mieux vaut courir certains risques en s'affirmant.

Le Parti communiste cesse sur le plan de la vie politique d'exercer sa fascination. Bien loin d'être ménagé comme il l'avait été au lendemain de la Libération, il devient la cible désignée de ses adversaires. Dans ce redressement il est juste de rappeler que la S. F. I. O. a joué un rôle dominant alors que, pour des raisons de politique intérieure, le R. P. F. conservait une position embarrassée et trop souvent équivoque.

C'est dans les milieux intellectuels que le retournement a été le plus lent. Avec plus de prudence depuis les événements de Hongrie et avec des réserves de plus en plus fréquentes, *France-Observateur*, *Témoignage Chrétien*, *L'Express* et *Le Monde* n'ont cessé de ménager, d'excuser ou de flatter la Russie.

Cette évolution de la pensée politique en France ne pouvait pas ne pas exercer son influence sur les économistes. Eux aussi ont eu leur cheminement.

Il est frappant que des catholiques authentiques, qui réprouvent avec énergie le matérialisme historique, soient frappés en face du marxisme d'un complexe d'infériorité ; « C'est un fait que les chrétiens sincères éprouvent en face du marxisme un douloureux déchirement » écrit Henri Bartoli en 1950 (1) et l'auteur ajoute « le matérialisme marxiste est un humanisme intégral, une réhabilitation de la chair, une affirmation des droits de la personne » (2).

Et c'est en 1953 que le Père Bigo ironise sur les économistes qui « se sont attaqués à la théorie Ricardienne de l'équivalence valeur-travail. Ils se sont employés à démontrer que cette théorie était contredite par les faits. Ils n'ont eu aucune peine à le prouver. Cette réfutation passe malheureusement à côté de la thèse à réfuter » (3). Peu importe donc que la construction technique soit vicieuse si l'inspiration est juste ! Dans un appendice sur *l'Economie Politique selon Staline* auquel la marche du temps a conféré un caractère extravagant,

(1) *La doctrine économique et sociale de Karl Marx,* Edition du Seuil, Paris, p. 11.

(2) *Op. cit.*, p. 347.

(3) *Marxisme et Humanisme, introduction à l'œuvre économique de Karl Marx*, préface de Jean Marchal. P. U. F., Bibliothèque de la Science Economique, Paris, 1953, p. 161.

le bon Père va jusqu'à s'interroger sur le dictateur rouge du Kremlin en posant la curieuse alternative suivante : « Staline est-il un humaniste, préoccupé de sauver l'homme, ou un ingénieur, préoccupé de planifier scientifiquement ? »

Même Jean Marchal, malgré son indépendance et son objectivité scientifique, peut-être sous l'influence du Père Bigo, dont il a préfacé l'ouvrage, se sent encore en 1955 troublé par l'œuvre de Marx. Dans le premier de ses *Deux Essais sur le Marxisme* (1) il affirme que l'auteur du *Capital* ne peut être jugé selon les normes applicables aux autres économistes et dans le second, allant plus loin que le père Bigo, s'efforce de justifier la théorie de la valeur-travail en tentant d'utiliser, de façon malheureuse nous semble-t-il, l'opposition de la micro et de la macro-économie (2).

P. ne fait aucune concession de cet ordre et la différence avec ses prédecesseurs est frappante. Nous nous demandons, cependant, s'il est entièrement dégagé de toute mauvaise conscience, non à l'égard du régime communiste, la chose est certaine, du moins à l'égard de Marx lui-même. Nous nous sentons gêné, en effet, de ce que l'auteur ait visiblement ménagé le père spirituel du Communisme à l'égard de ses affirmations et pseudo-démonstrations sur la valeur et la répartition. Mais peut-être cette réserve est-elle due moins à une inquiétude personnelle qu'au souci de ne pas braquer inutilement les lecteurs. Dédiant son livre à ses étudiants, P. s'adresse à une jeunesse imbibée de Marx — en vérité aujourd'hui moins qu'hier — et l'on ne prend pas les mouches avec du vinaigre.

III

Le petit livre de Henri Lefèbvre (3), *Problèmes actuels du Marxisme,* apporte un autre témoignage sinon plus intéressant au moins beaucoup plus étrange : celui d'un marxiste adhérant au Parti communiste et qui entend exercer du dedans une critique — qu'il veut « de gauche » — du stalinisme. Depuis, L. s'est fait expulser de l'Eglise et nous ignorons si son comportement a changé. Mais son livre permet de méditer sur des mécanismes psychologiques étonnants.

Formé à un marxisme orthodoxe mais d'inspiration humaniste, L. a centré tout son livre sur la personnalité de Staline, son dogmatisme, ses déviations par rapport, non seulement à Marx et à Engels, mais encore à Lénine « Que fut-il ? un homme d'Etat dans toute l'acception du terme avec ce que cela comporte de ruse, de brutalité perfide et d'efficacité positive » (4).

(1) Librairie de Médicis, Paris, 1955.
(2) Voir notre critique dans « *De l'ambiguïté des critères de distinction à la prétendue opposition de la micro et de la macro-économie* ». R. E P. 1956.
(3) Presses Universitaires de France. Paris, 1958.
(4) *Op. cit.*, p. 26.

Il faut donc retourner aux sources. La partie principale de l'ouvrage reprend donc les points de vue les plus traditionnels de l'école avec une absence d'esprit critique qui évoque irrésistiblement la foi du charbonnier. Voici quelques spécimens. Sur le plan philosophique : « La conscience humaine doit au marxisme un idéal neuf, celui de la Liberté concrète » (1). Sur le plan économique, reprenant Marx : « On ne peut comprendre la rente foncière sans le capital, mais on comprend le capital sans la rente foncière » (2). (Toute cette partie est particulièrement indigeste.) Sur le plan historique : « Affirmer qu'un tel événement (la Révolution russe de 1917) pourrait avoir pour cause la volonté ou l'action arbitraire de quelques hommes rejeterait l'histoire dans l'irrationnel ; elle détruirait avec le marxisme la connaissance scientifique de l'homme social » (3).

Mais, dans cette optique déterministe, Staline n'est-il pas aussi justifié ? Pour écarter cette navrante conclusion, L. en est réduit à affirmer que Staline n'a constitué qu'une parenthèse : « En un sens, l'histoire et le drame de cette première moitié du XXe siècle tiennent entre deux « affaires » et deux noms : Dreyfus, Rajk. La première a compromis *irrémédiablement* (4) le patriotisme traditionnel de la bourgeoisie française, le nationalisme français convaincu de forfaiture. La deuxième a *momentanément* (4) compromis l'internationalisme révolutionnaire, le rôle libérateur du marxisme... » (5).

L. est de ces croyants qui, fidèles à leur Eglise, non seulement refusent de l'abandonner, mais encore ne se permettent de discuter de ses dogmes que lorsque la hiérarchie les y a autorisés. Comme Jeanne d'Arc, Rajk a été réhabilité par son Eglise ; il est donc permis et même recommandé aux fidèles de condamner ses assassins. Mais une telle liberté est strictement circonscrite.

Publiés durant le 1er semestre de 1958, les *Problèmes actuels du Marxisme* sont donc postérieurs de plus d'une année à la révolution hongroise. Aucune allusion, cependant, n'est faite à ces événements dramatiques. Comment interpréter ce silence ? Nous n'apercevons qu'une réponse. Si l'Eglise a reconnu Rajk comme un des siens, elle a rejeté Nagy et Maleter qui depuis... position somme toute logique : pour le croyant, tout ce qui est hors de l'Eglise n'est-il pas rejeté dans les ténèbres extérieures ? Quel catholique traiterait du cas de Jean Huss comme de celui de Jeanne ? Tout est simple à la seule condition de reconnaître que, pour ses adeptes, le marxisme est non science mais religion — religion révélée.

René COURTIN.

---

(1) *Op. cit.*, p. 6.
(2) *Op. cit.*, p. 56.
(3) *Op. cit.*, p. 40.
(4) C'est nous qui soulignons.
(5) *Op. cit.*, p. 8.

L' « ÉCONOMIE HUMANISTE » D'E. ANTONELLI (1)

La carrière d'un penseur n'est jamais achevée. C'est avec émotion et respect que l'on voit un maître mettre sur le chantier un grand ouvrage comme celui-ci. E. A. a déjà beaucoup écrit : dans le domaine social notamment (la *Revue* s'honore de bénéficier toujours de son expérience en matière de *Sécurité Sociale*), dans le domaine théorique surtout : ses *Principes d'Economie Pure*, son *Economie pure du capitalisme* demeurent des livres de base. Mais voici précisément qu'il a éprouvé le besoin de dépasser, pour ainsi dire, cette économie simplifiée, désubstantialisée comme si cette logique à la Walras, cependant essentielle à l'intelligence du problème économique fondamental n'avait pas tenu un compte suffisant de l'homme, de tout l'homme, de tous les hommes. Parti d'une conception sublimisée de l'économie, E. A. est mystérieusement attiré par une conception désormais humanisée. Voici qu'il y donne sa vie présente. L'œuvre a été commencée sous le regard de celle qui la verra vivre désormais d'une autre manière. Et ce n'est qu'un commencement, puisque ce premier tome en appelle d'autres. C'est une fresque de l'économie universelle (au sens de « histoire universelle ») qui va être progressivement brossée.

Comme l'indique le sous-titre de l'ouvrage nous bénéficions aujourd'hui des trois premiers livres. L'œuvre est à la fois philosophique et historique. Elle suit le plan chronologique classique : moyen âge, mercantilisme. Pour le moment nous sommes arrêtés à la fin du XVIIIe.

Ce sont les 123 premières pages qui forment la partie la plus profonde. Nous avons toujours pensé qu'avant de se livrer à des analyses dites scientifiques, il fallait savoir la signification de cette science à l'édification de laquelle on se consacrait. Cette question n'intéresse pas cependant un bon nombre d'économistes, pour qui le fait même de la poser nous fait cesser d'être un économiste. Je n'ai jamais si bien ressenti cette impression que lors du congrès international des sciences économiques en 1953, où l'on discutait du progrès. Plus anciennement à un moment décisif de ma carrière où certains me reprochaient d'être philosophe plus qu'économiste, E. A. fut un de ceux qui sut me donner confiance en moi-même. Qu'il en soit ici une fois encore remercié ! Comme lui, je m'étais aussi consacré à l'économie mathématique, et comme lui également je pensais que l'économie a-humanisée n'était pas conforme à son essence. Ce malaise ne m'a jamais quitté : c'est lui qui est au principe de ma vocation. Je crois découvrir que c'est une pensée voisine qui sous-tend l'œuvre d'Antonelli. Et c'est pourquoi

(1) ANTONELLI (E.). — *Etudes d'économie humaniste.* — Introduction. L'économie humaniste et le moyen-âge. L'économie humaniste et le capitalisme mercantiliste. Sirey, 1957, 406 pages.

j'ai lu avec ardeur ces 123 premières pages épistémologiques : le concept d'économie, le concept d'humanisme, l'économie humaniste et les économistes. E. A. y fait le point de ces problèmes difficiles. Comme Gaetan Pirou eût aimé lire ces pages ! Quel dommage que nous soyons privés de sa présence pour en discuter, dans cette atmosphère qui a disparu avec lui !

Et cependant en évoquant la mémoire du maître toujours regretté, je me demande s'il serait pleinement d'accord avec E. A. Ce qui est toujours en question, c'est la séparation de deux courants de pensée (p. 375). Comme chacun sait, Pirou était « séparatiste » si l'on peut risquer cette mauvaise expression. Le fait même que Antonelli intitule son ouvrage « Economie humaniste » nous montre qu'il est « non-séparatiste », (je ne trouve pas le mot propre). La théorie pour Pirou, c'était l'économique, la doctrine c'était l'humanisme. Sans doute cette opposition est-elle aujourd'hui dépassée. James a substitué à ces deux termes celui de « pensée ».

Antonelli il est vrai se situe dans une autre optique. Désormais pour lui, il n'y a plus d'économie « en soi », d'économie pure ou vide de temps et d'espace, ou du moins il faudrait trouver un autre mot pour désigner cette notion ; l'économie c'est désormais une « institution sociale structurelle » (p. 45) c'est-à-dire justement cet enveloppement dont les économistes logiciens ne tenaient pas compte. En ce sens A. ne revient-il pas au sens étymologique grec : les trois termes d'institution, de social, de structurel me paraissent exprimer cette manière de réaliser un ordre (*nomos*) dans la grande maison (« dans une société déterminée », p. 45) (*oïkos*).

Et cet *oïkos,* c'est forcément la maison humaine. « Economie humaniste », mais n'est-ce pas étymologiquement un pléonasme ? Pour montrer que ce n'en est pas un, Antonelli a précisément écrit ce grand ouvrage. L'histoire du concept d'humanisme mérite d'être étudiée avec attention. Car le mot d'humanisme est lui aussi ambigu, multiple : il y a l'humanisme littéraire, l'humanisme religieux, l'humanisme marxiste, l'humanisme scientifique, l'humanisme des croyants et celui des incroyants.

Il faut suivre tous les développements de notre maître pour comprendre toutes ces formes, et arriver si possible à la conception d'un homme réel dont la science puisse faire son objet d'étude, sans le tronquer. C'est un grand voyage qu'il entreprend. Nous voyons avec lui naître au moyen-âge la plus parfaite expression de cette économie humaniste. Il semble que nous en perdions le sens à l'époque mercantiliste, à cette époque où l'économie commence à se « séparer ». Mais nous savons que l'humanisme est tout de même en puissance dans l'œuvre d'un Montchrestien et même d'un Bodin. Quand verrons-nous l'économie se « réunir » à l'homme ? A. poursuit sa grande œuvre. Il nous en donnera bientôt le prolongement. Déjà on est impressionné par l'érudition, la culture immense dont cet ouvrage fait preuve. L'index des noms cités en est un éloquent témoignage. Je suis étonné de n'y point trouver cependant le nom de celui qui a fondé le mouve-

ment « Economie et Humanisme » (Lebret), ni aucune référence aux travaux d'André Piettre, lui-même si préoccupé par ces problèmes.

Henri GUITTON.

TRANSPORTS ET SOUS-DÉVELOPPEMENT (1)

L'important ouvrage, publié par M. Philippe Fromont, tire ses qualités de la double formation géographique et économique de l'auteur, « formation dont il a fait l'usage le plus judicieux ». M. Gaston Leduc le souligne à juste raison dans sa préface. Le problème, quoique très vaste, est abordé dans son ensemble, « de 1850 à nos jours », pourrait-t-on dire. M. P. F. analyse « cette évolution d'un siècle, qui nous a conduits du chemin de fer pionnier de la Prairie américaine à l'hydravion gros porteur de la forêt équatoriale ». Il décèle ainsi « différentes phases dans le rôle joué par les transports dans la mise en valeur du globe » (p. 317), jusqu'en 1914 rôle exclusif des chemins de fer, avec peuplement des pays tempérés, puis jusqu'en 1939 la colonisation atteint les pays tropicaux, les chemins de fer jouant toujours un rôle prépondérant, depuis 1945 les choses changent, l'aire de mise en valeur s'étend aux régions arctiques. « Le chemin de fer cesse de jouer un rôle prépondérant, lequel tend à passer à la route » tandis que la place de l'aviation augmente. Mais on peut prévoir pour le chemin de fer une fortune nouvelle dans les décades à venir. « Les pays neufs s'industrialisent pour vivre en autarcie, l'outil de plus grand rendement à leur disposition reste le chemin de fer, qui devra cette fois-ci se constituer en réseaux, exactement comme on le constate actuellement en Asie soviétique » (p. 315).

Ce découpage de l'histoire des transports et cette conclusion d'ensemble ne constituent d'ailleurs pas les thèmes centraux du livre. L'intérêt en est multiple. Mais deux préoccupations principales animent cependant l'auteur : 1) fournir une analyse d'économie comparée ; 2) exposer les données du drame des investissements publics dans l'Afrique française au sud du Sahara.

***

I. — Sur le premier point l'acquit géographique de M. P. F. fait merveille. Nous passons avec aisance du Far-West au Tanganika, du Turksib au Bagdadbahn, des lignes agricoles du Brésil aux lignes minières des Rhodésies, du « train du boucher » dans le désert de Nullarbor à la « route des nuages » du Pamir, du chemin de fer du Mossi à l'airlift du chewing-gum en Amérique Centrale, de la ligne

(1) Fromont (Philippe), *Les transports dans les économies sous-développées* — Problème des investissements, in-8°, 1957, 331 p., Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence (Préface de G. Leduc).

du Hedjaz à la ligne charbonière du Rio Turbio, récemment construite en huit mois alors que « son matériel avait été acheté il y a trente ans et se trouvait depuis lors entassé dans un port de Patagonie » (p. 215). Les questions sont envisagées dans leur variété planétaire, si l'on peut dire. S'agit-il pour autant de vues superficielles, d'un guide « touristique » des moyens de transports ? d'une série de tours du monde « comme en Spoutnik », où le lecteur parcourrait chaque heure ou chaque cinquante pages un méridien ou un parallèle différent ? Le livre de F. P. F. est tout autre chose. Les questions sont traitées de façon succinte mais suffisante pour préciser la grande variété des difficultés qui ont été rencontrées et des solutions qui ont été adoptées.

Ainsi M. P. F. ne manque pas de mettre en parallèle l'histoire des transcontinentaux d'Amérique du Nord et celle des transsibériens. Dans l'un et l'autre cas la construction des chemins de fer a été envisagée par le pouvoir central comme un moyen d'augmenter son contrôle sur des territoires éloignés, et il s'est trouvé dans les deux cas devant un problème des « zones vides » à traverser. Aux Etats-Unis l'effort à accomplir pour trouver du fret fut laissé aux compagnies privées (concessions de terres le long de la voie, transport gratuit des immigrants, etc...). Il en résulta une dépendance économique des fermiers vis à vis de certaines compagnies, dont ils ne furent soulagés que par la concurrence qu'elles se firent. Quand les Soviets héritèrent de l'empire asiatique des tsars, plusieurs millions d'émigrants avaient déjà franchi l'Oural pour s'installer en Sibérie, encouragés par les mesures gouvernementales qui, depuis 1889, favorisaient la colonisation russe (agricole et minière). D'autres lignes de traversée des grands espaces furent construites par le régime soviétique, comme le Turksib (pour le développement de la culture du coton en Ouzbekistan et l'acheminement des blés sibériens vers le sud), et le Baïkal-Amourski Magistral « type de la ligne de pénétration, d'intérêt stratégique et minier », qui complète l'ancien transsibérien vers le nord-est et facilite l'accès vers l'immense Yakoutie et le nord de la Sibérie (p. 134). Mais, en dehors de ces lignes coloniales, le gouvernement de Moscou a dû en construire d'un tout autre genre. Il s'est trouvé « en présence de régions développées séparées par des zones incultes et vides,... rendant difficiles les travaux de jonction et grevant financièrement la construction et l'exploitation des grandes lignes, tout comme aux Etats-Unis avec la traversée des déserts de l'Ouest » (p. 16), tout comme en Afrique noire, en de nombreux endroits, dans les liaisons entre la côte et certaines régions peuplées du Soudan. Ainsi se trouvaient créés des centres de peuplement dont les activités agricoles et minières « constituaient des unités économiques isolées à la fois les unes des autres et des centres industriels »... par des territoires d'intérêt productif nul (mines de l'Oural, régions industrielles de l'Extrême Nord, pêcheries de Mourmansk, Transcaucasie, etc...). Des milliers de kilomètres séparaient ces zones (p. 17). On a alors « cherché à organiser

chaque région économique en une sorte de microcosme satisfaisant ses propres besoins... Au problème des transports à grande distance des régions excentriques vers Moscou et la zone industrielle traditionnelle, se substitue celui de l'organisation des relations régionales » (p. 17), de la création des réseaux de transports nécessaires aux divers ensembles économiques « intégrés » qui vont résulter, en définitive, de la colonisation de la Sibérie et du Turkestan par les Russes.

M. P. F. oppose également l'histoire des transports en Argentine à celle du Brésil. En Argentine tout l'équipement portuaire et ferroviaire a été conçu exclusivement pour assurer le développement de la production et de l'exportation des produits agricoles. A partir de 1880, les Anglais, principaux clients de l'Argentine, « deviennent les fournisseurs de son équipement économique ;... ce sont les compagnies britanniques qui ont construit en cinquante ans le réseau argentin » (p. 33-34). Or, le Brésil fournit l'exemple le plus frappant, en sens contraire, de voies ferrées, construites par les agriculteurs, utilisées comme un simple outil à leur service. Cas unique au monde, ce sont les planteurs enrichis de l'Etat de Saint-Paul qui participent à partir de 1870 à la fondation de sociétés ferroviaires qui vont être nécessaires pour exporter le café quand il est produit à plus de deux cents kilomètres de la côte. « Toutes les voies ferrées sont des voies du café ». Ainsi, en Amérique du Sud, contrairement à ce qui s'est passé dans la Russie tsariste et aux Etats-Unis, « le développement des chemins de fer s'est, dans l'ensemble, modelé sur celui de l'économie, répondant en somme à des besoins virtuels de l'économie, au lieu qu'il soit nécessaire de susciter par les moyens les plus divers une augmentation de la demande des transports, après que les voies ferrées aient été construites pour des raisons politiques. Comme en Russie, par contre, les choses ont beaucoup évolué depuis les débuts du rail. Il a fallu relier des voies au tracé parfois capricieux, pénétrer le sertâo délaissé, ouvrir à la vie économique des régions encore inexplorées (exemple des chemins de fer de Santa-Fé). L'Etat Argentin et l'Etat Brésilien sont intervenus. Enfin, plus récemment, des plans d'investissements publics ont été établis dans lesquels, comme ailleurs, les transports doivent absorber 50 % des ressources. L'Argentine a voulu mettre en œuvre un Plan d'Industrialisation. On s'est aperçu que le réseau ferroviaire existant « n'était que l'instrument technique d'un certain système économique... inadapté aux besoins » de l'économie industrielle future, qui par suite de la localisation très défavorable des ressources minières, dispersées entre le Nord, les Andes et la Patagonie, va nécessiter de toutes autres liaisons. Les capitalistes britanniques n'en avaient pas moins, en cinquante ans, construit un réseau ferré égal par sa longueur à celui du réseau français, pour seulement quinze millions d'habitants. Le gouvernement argentin a jugé bon, il y a dix ans, de nationaliser ces compagnies étrangères. Il a pu ainsi unifier les tarifs, mais l'unification du réseau (écartement des voies et construction de lignes transversales) n'a guère progressé pour autant.

Ce ne sont là que deux exemples des comparaisons que permet le

travail de M. P. F. L'ouvrage fourmille d'informations, aussi bien sur l'utilisation de l'avion dans la construction toute récente des voies ferrées en pays neuf, comme la voie minière du Labrador, que sur les tractations internationales qui ont précédé et suivi la construction de certains chemins de fer, comme les lignes portugaises en Angola et en Mozambique. Les problèmes turcs, égyptiens, syriens sont évoqués à cet égard aussi bien que ceux de Chine et d'Indo-Chine.

Il ne s'agit pas pour autant d'une simple série d'analyses des « cas » que nous offre l'histoire comtemporaine. M. P. F. s'est efforcé d'atteindre la réalité économique la plus générale. Ainsi la première partie est divisée en trois titres : « économie fondamentale, économie dynamique, économie normative ».

L'auteur distingue liaisons exogènes et liaisons endogènes entre la vie économique générale et la création des voies de communication. Il distingue les politiques passives et les politiques actives. Il montre l'action de l'économie sur les transports : cas du Brésil, déjà cité, et des lignes minières un peu partout. Il montre à l'inverse l'action des transports sur l'économie : ainsi les progrès de la navigation interinsulaire aux Indes Néerlandaises (l'organisation remarquable de la K. P. M. en particulier) « ont favorisé grandement la production de coprah, puis grâce aux chemins de fer et aux routes s'enfonçant dans l'arrière pays, ont permis d'autres spécialisations de l'agriculture indigène » (p. 50) ; de même en Mandchourie, « nulle part ailleurs ne s'affirme mieux la constatation d'une identité rigoureuse entre une création économique surgie en quelque sorte du néant, et l'une des plus heureuses et des plus systématiques mises sur pied d'un ensemble de voies de fer » (citation de M. Marcel Blanchard, p. 65). Les conséquences sociales de la construction des moyens de communication ne sont pas oubliées, en particulier le fameux « effet de dispersion de la population », passif de l'opération, souligné autrefois par Carey pour les Indes, l'Irlande, les Etats-Unis, le Brésil, et étudié à nouveau naguère pour ce dernier pays par M. René Courtin, puis par M. P. Monbeig.

En dépit de ces efforts partiels de synthèse, le livre ne satisfait pas entièrement la soif d'une « théorie générale » des liaisons entre sous-développement et trasnports, ou au moins d'une théorie de leur influence sur la croissance. Sans doute n'était-ce pas là son objet précis. Il reste néanmoins à mettre en forme un schéma général de raisonnement et de calcul pour les relations qui lient les dépenses de création des nouveaux moyens de transports et la diffusion du progrès économique. La mise en équations n'a pas été faite. Nombre de coefficients seraient à définir et à calculer pour construire des modèles utiles à la reconstitution du jeu des divers éléments du drame, ceux qui déterminent les réactions en chaîne et conduisent à la rentabilité sociale ou au gaspillage des sommes investies, (complémentarités triangulaires entre transports, commerce et production, baisse des courbes de coûts avec le trafic et la qualité du moyen utilisé, influence de la densité démographique, du revenu moyen de la population au départ, de sa

réponse au changement, du taux de l'intérêt, etc...). Un tel schéma intéresserait en particulier nos territoires au sud du Sahara.

⁂

II. — Le lecteur est frappé, en effet, du contraste mis en évidence par le livre entre les succès enregistrés un peu partout dans le monde, qu'il s'agisse de routes ou de voies ferrées, et la faiblesse des résultats obtenus dans des entreprises analogues quand il s'agit de l'Afrique noire française. Les sept principales lignes de chemin de fer n'y ont jamais été très rentables, ni source d'un développement économique considérable, et la politique des grands axes routiers du premier plan d'après guerre a dû être abandonnée. L'ouvrage résume l'essentiel de tout ce qui a été dit ou publié dans ce domaine depuis vingt ans, depuis le rapport Mornet de 1937 jusqu'aux discussions les plus récentes sur les possibilités respectives de l'avion, de l'hydravion, du téléférique et de la route « moderne » pour assurer des liaisons d'un prix abordable. Les arguments des « partisans » des différents moyens de transports sont exposés, et il est fait largement usage des études les plus sérieuses, comme le rapport Crouzet (p. 253-260), dont les « considérations générales » sont parues dans cette revue en avril 1954. Il ne s'agit pas d'une incapacité particulière de l'administration française à résoudre les problème des transports. Il ne s'agit pas d'une insuffisance des investissements, des dons métropolitains, en face de ce qui a été fait dans d'autres régions de l'Afrique. Si l'on tient compte de l'importance relative des territoires équipés l'effort français se place peut-être au premier plan. C'est en effet « l'absence de nombreux et abondants gisements miniers qui rend compte du faible développement atteint par les voies ferrées » dans ces territoires. A des besoins faibles correspondent un kilométrage et un trafic modestes (p. 93). Les moyens de transports sont mal développés parce qu'il n'y a pas grand chose à transporter. A l'opposé « l'Afrique du Sud représente peut-être l'exemple extrême d'un développement considérable des chemins de fer et des ports, exclusivement déterminé par l'expansion des mines car, contrairement à la plupart des autres pays neufs, les mines ont provoqué ici la naissance d'un véritable réseau » (p. 41). Voilà pourquoi les territoires situés au sud du Congo comprennent à eux seuls les deux tiers de tous les chemins de fer d'Afrique. « Une pression identique de l'économie minière sur l'établissement des voies ferrées peut également s'observer en Afrique du Nord où la raison d'être d'une importante partie des réseaux tunisien et marocain est uniquement d'évacuer vers les ports d'embarquement la production des exploitations minières situées à l'intérieur (p. 42).

Les soixante-dix dernières pages sont presque exclusivement consacrées à la recherche des leçons à tirer de la pénible expérience enregistrée en A. O. F. et en A. E. F. Des chiffres sont fournis qui, bien que datant de quelques années, permettent de se faire une idée de la hié-

rarchie des moyens de transports disponibles pour sortir les territoires du Sahel de leur état de sous-développement. Avec l'avion ou l'hydravion, le coût de la tonne kilométrique transportée oscille autour de 40 francs métropolitains. Sur une piste en mauvais état, il peut atteindre 50 francs. Sur une route en terre, cas très fréquent, le tarif peut varier entre 25 et 45 francs. Sur route goudronnée, il peut être beaucoup plus bas, descendre à 20 francs. Les prix de revient des chemins de fer varient à la même époque de 12 à 25 francs métro la tonne (14 francs en moyenne en A. O. F.) ; ceci pour des chemins de fer à faible trafic et dont les finances sont surchargées (depuis l'utilisation de la traction diesel), par les frais qu'entraîne un personnel pléthorique mais politiquement incompressible (cela l'auteur semble l'oublier). On apprécie la portée de ces chiffres en rappelant qu'il s'agit dans tous les cas dramatiques de transporter sur 1.000 kms des produits agricoles de peu de valeur (30 à 60 francs métropolitains le kilo). Les frais de transports peuvent donc facilement réduire de moitié ou des deux tiers la somme laissée au producteur. On ne peut, par ailleurs, sortir de l'impasse en créant des routes ou des chemins de fer modernes (les fameux axes lourds du plan décennal de 1947) car le trafic prévisible à 1.000 km de la côte ne semble pas pouvoir atteindre les 200.000 tonnes qui donneraient à la collectivité l'espoir d'amortir les frais d'installation d'une voie moderne, ferrée ou bitumée, puis d'en assurer l'entretien tout en maintenant des tarifs qui ne découragent pas les utilisateurs.

Ainsi se présentent les choses en simplifiant beaucoup trop déjà. M. P. F. ne tombe pas dans ce travers. Il exagère plutôt dans le sens de la prudence. Les chiffres que nous venons d'énumérer sont dispersés dans le texte à propos de citations de travaux antérieurs, alors qu'il eût été utile de les regrouper pour être net. Le lecteur n'est cependant pas déçu. Il était difficile de prétendre à un apport personnel dans un domaine si fréquemment exploré depuis dix ans. L'intérêt est ailleurs, dans la confrontation de notre expérience française avec de multiples expériences étrangères. Elle nous rassure. En ce sens le livre est utile. Il fallait l'écrire, et il a été bien écrit. Il manque peu de choses pour en faire un ouvrage de référence classique. L'information date souvent de plusieurs années. L'impression semble avoir été retardée. Le plan logique adopté conduit presque toujours à traiter du même cas concret dans plusieurs chapitres, car on ne peut procéder par allusions dans ce domaine. Or il y a 34 chapitres pour 300 pages et pas d'index alphabétique. Surtout, cet ouvrage d'un géographe manque de cartes. Il n'y en a aucune, pas le moindre schéma. Mais il en faudrait au moins cent pour être explicite en toutes circonstances, ce qui posait assurément un problème matériel. Pour qui n'a pas parcouru le monde entier, le texte ne peut être suivi avec certitude sans un atlas très détaillé. L'Agenda de l'Homme Moderne n'y suffit pas ! Souhaitons qu'une réédition permette de combler cette lacune. L'auteur le mérite.

Luc Fauvel.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique

Bartoli (Henri), *Science économique et travail,* 1 vol. de 308 pages, Tome 9 des Essais et travaux de l'Université de Grenoble, Ed. Dalloz, Paris, 1957.

Partant de l'idée que nous assistons aujourd'hui à la genèse d'une civilisation du travail, dont l'idée force est l'importance primordiale du travail dans le monde moderne, H. B. entend proposer une lecture critique de l'économie et une reconstruction de la science économique à partir du travail. Il ne s'agit pas, dans son esprit, de reprendre des controverses méthodologiques vaines et de faible intérêt, mais d'esquisser « une conception de la science économique tenant compte de ce que le travail exprime la condition de l'homme qui ne peut consolider son être que par la traversée de la nature ».

A la vérité, cette « esquisse » prend, à certains égards, l'allure d'une véritable somme, l'auteur ayant, selon une méthode dont il nous a déjà donné d'autres exemples, réalisé en un volume aux dimensions modestes une synthèse de connaissances et de lectures dont l'ampleur force l'admiration.

Sociologie, histoire, droit, philosophie générale, il n'est branche des sciences humaines qui ne lui soit familière et ce vaste champ de référence lui permet de dégager une conception de la science économique particulièrement riche et suggestive.

Après avoir dans une première partie : « La science économique science combattante », posé le problème des normes de valeurs qui peuvent servir de fondement à la science économique, il essaie de préciser dans une seconde partie : « La science économique science objective », les déterminismes économiques et sociaux qui conditionnent ces valeurs et permettent d'expliquer les phénomènes économiques.

Sous le titre de « L'affrontement », la troisième partie s'efforce de préciser les traits de la civilisation nouvelle dont les premières ébauches apparaissent déjà au sein même de l'économie capitaliste et dont des expériences diverses sont déjà vécues : une économie du travail. Cette économie, l'auteur la définit par la substitution « à un régime économique qui livre le travail à la tyrannie de l'argent à travers le jeu d'un mécanisme aveugle »... « d'un régime économique nouveau où le travail est la catégorie économique et sociale dominante ».

Il ne s'agit de rien moins que d'instituer « une économie du service positif de l'Autre, une économie de générosité » qui seule permettrait de résoudre le problème de la condition prolétarienne dans les économies avancées et celui de la condition humaine tout court dans les pays sous-développés.

Pour ce faire, il n'y a pas à choisir entre un capitalisme qui se modifie sans cesser d'être un régime aberrant et un communisme dont l'auteur

connaît bien les dangers, pas plus qu'à rechercher une solution de compromis détruite aussitôt qu'esquissée. Il faut, en joignant à la connaissance des valeurs engagées dans les situations historiques vécues la connaissance rigoureuse des déterminismes économiques et sociaux qui les conditionnent, combattre pour que ces valeurs soient promues et respectées.

J. Lajugie.

Bauer (P. T.) et Yamey (B. S.), *The Economics of under-developed countries,* Cambridge University Press, 1957, 271 pages.

La collection où paraît cet ouvrage est célèbre. Elle fut dirigée par Keynes de 1922 à 1936, par Robertson de 1936 à 1946, aujourd'hui par Guillebaud et Milton Friedman. Des livres connus du monde entier y ont paru (de Harrod, de Sir Dennis, de Robinson, d'Ursula Hicks...). Voici une mise en ordre de tous les problèmes intéressant les pays sous-développés. On parle sans arrêt de ces problèmes, les revues ne cesse de s'y intéresser. Mais il y a peu d'ouvrages sur le sous-développement, surtout de ce type commode et clair.

Deux parties, quinze chapitres, les dix premiers groupés sous la partie dite analytique et descriptive, les cinq derniers sous la partie politique. Comme on le voit à cette seule annonce, il s'agit plutôt d'une description des caractères spécifiques des pays sous-développés et des mesures gouvernementales de lutte contre le sous-développement que d'une véritable théorie du sous-développement. Du reste, il n'est peut-être pas possible d'élaborer une telle théorie. Et peut-être encore vaut-il mieux s'en tenir à cette suite de notations judicieuses sur le problème : concernant les ressources naturelles, les ressources humaines, le niveau et l'utilisation du capital. Cette seule revue permet déjà de préciser beaucoup de notions classiques ; on aimerait cependant trouver une récapitulation des caractères qui font le sous-développement par opposition au développement, par exemple l'existence du monopsone sur le marché du travail, le bas niveau du capital, le haut niveau de l'intérêt, la rareté de l'entrepreneur autochtone, l'effet-démonstration ; mais la difficulté c'est qu'il y a plusieurs types de pays sous-développés, notamment du point de vue démographique.

An fond, le véritable problème est bien ici un problème politique. Lorsque je vois les questions traitées dans la deuxième partie, je m'aperçois que sous couleur de politique, c'est-à-dire d'intervention active et correctrice des gouvernements, il s'agit de faire cesser cet état qui est un malaise (ou parfois un scandale) pour l'humanité, et pour ceux qui sont ou correctement développés ou même trop développés. L'avance des uns en face du retard des autres implique une nouvelle organisation du monde. Et quand on se demande comment il faut accélérer la formation du capital, comment il faut développer l'exploitation des ressources naturelles, ou éviter leur gaspillage, ou encore comment il faut industrialiser des pays jusqu'alors purement agricoles, comment en somme il faut assurer une croissance équilibrée, c'est bien, sans le dire, une théorie de la croissance que l'on expérimente. L'action et la connaissance sont ici alors inséparables.

Ce petit livre nous donne tous les éléments pour comprendre en raccourci ce problème qui commande l'équilibre... et la paix du monde.

Henri Guitton.

Fossati (E), *The theory of general static equilibrium.* Oxford, Basil Blackwell, 1957, 247 p.

Les *Elementi di Economia razionale* du professeur E. Fossati, issus d'un cours professé à l'Institut du Travail de l'Université de Trieste, ont connu quatre éditions successives de 1946 à 1954. Voici qu'ils viennent d'être traduits en anglais, sous le titre du présent ouvrage, présenté au public anglais par le professeur G. L. S. Shackle. M. Shackle explique les raisons de cette traduction. Les étudiants de Cambridge ou de Harvard sont formés à l'économique de la tradition marshallienne, ils ne connaissent pas, ou connaissent mal, Pareto. Précisément E. F. est disciple, admirateur, continuateur de Pareto, on pourrait presque dire que l'Ecole de Lausanne s'est déplacée pour devenir l'Ecole de Gênes.

Ce livre se présente sous la forme d'un cours de formation. Des chapitres courts, découpés en 134 paragraphes, terminés par des indications de lectures, complétés, quand il le faut, par des appendices mathématiques, telle est sa structure. Les trois premiers chapitres : concepts de science économique, méthodes de l'économique, principales lignes de développement de la science, sont conformes à la tradition française.

Les chapitres IV à X sont relatifs à l'équilibre, en régime de parfaite concurrence, en régime de monopole. Ils constituent le morceau de résistance.

Comme l'annonce M. Shackle, le chapitre XI est particulièrement important. C'est l'examen des problèmes monétaires et des relations entre le système paretien et la théorie keynésienne de la monnaie. Mais ici précisément le lecteur sera-t-il peut être un peu désappointé : comme la monnaie exprime, condense et anticipe le temps, est-il possible d'intégrer la théorie de la monnaie dans la théorie de l'équilibre ?

Le dernier chapitre (XII) consacré à l'Econométrie est malheureusement trop court pour que l'étudiant puisse comprendre toute la richesse d'une recherche économétrique.

Les chapitres XI et XII ne font, nous semble-t-il, plus rigoureusement partie d'un livre consacré à la Théorie de l'équilibre statique générale. Ils sont là pour faire transition, pour ouvrir l'appétit, pour inviter le lecteur à lire la partie dynamique et économétrique de l'œuvre de F. Une chose m'inquiète cependant dans cette méthode. Je vois mal la jonction entre la partie statique et parétienne de l'œuvre de F., et sa partie dynamique. De même qu'il y avait une discontinuité entre la partie économique et la partie sociologique de l'œuvre de Pareto, je me demande également si, dans cette autre optique, on peut s'acheminer d'une manière efficace de la partie statique à la partie dynamique de Fossati ?

Un autre point me préoccupe à l'intérieur de la statique : c'est la petite part accordée aux problèmes de la concurrence monopolistique et de l'oligopole. Dès l'instant qu'il faut, pour les saisir, considérer les idées impures d'hétérogénéité, et surtout le risque, l'aléa, l'incertitude, on peut se demander s'ils appartiennent encore à la statique. Si du reste, on arrivait par ces problèmes correctement posés, à saisir directement la réalité, sans se servir de schémas purs, irréels, appelés parfaits, cette théorie de l'équilibre paretien ne deviendrait-elle pas un simple exercice logique à moindre portée pratique ?

E. F. sait en tout cas combien nous apprécions sa façon d'enseigner et d'exposer, si proche de la nôtre. Peut-être un jour pourrons-nous bénéficier de la traduction française, cette fois, de la partie dynamique de son œuvre, qui se poursuit ?

Henri Guitton.

Little (I. M. D.), *A Critique of Welfare Economics.* 2e éd., 1957, VII et 302 pages, Clarendon Press, Oxford.

Cet ouvrage est important et ceci explique qu'une nouvelle édition (différente en de nombreux points de détails de la première) en a été publiée. Néanmoins, cette « Critique de l'Economie de Bien-Etre » est loin d'être, elle-même, à l'abri de toute critique.

Le livre se présente à peu près de la façon suivante :

Les cinq premiers chapitres traitent de ce que l'auteur nomme la théorie « utilitarienne », c'est-à-dire celle qui suppose que les utilités des divers individus sont des quantités cardinales, et comparables entre elles. Celle-ci est formulée dans l'*Economics of Welfare* de Pigou. Ses rapports avec celle de Bentham sont indiqués assez clairement p. 7 et s. Par contre, les conclusions concernant la question de savoir si les systèmes d'utilité, cardinale ou ordinale, peuvent être « correctement interprétés en termes de satisfactions », et si, du comportement de l'individu, on peut déduire quelque chose au sujet de son état d'esprit (p. 37, 50), m'ont semblé bien obscures (ch. I à III).

Le chapitre IV traite des comparaisons psychologiques entre individus divers et de la question de la redistribution du revenu entre eux ; je crois l'avoir compris et être d'accord avec M. L. sur la possibilité de pareilles comparaisons et sur ce que la discussion touchant le bonheur des individus et des collectivités, ne sont pas uniquement de jugements de valeurs ; mais, en fait (ch. V), ces jugements interviendront presque toujours, comme il le montre avec pertinence (en particulier p. 78 et s.). A cet égard, l'auteur paraît justifié lorsqu'il écrit dans ses conclusions (p. 274) qu'il s'est toujours efforcé de montrer comment l'éthique se cache sous la terminologie économique.

Ces pages m'ont semblé les meilleures de ce travail ; celles, tout au moins, qui s'accordent le mieux avec mes propres vues sur la question.

L'auteur passe maintenant à la « nouvelle économie de bien-être » (chap. VI : les critères du bien-être ; chap. VII : la fonction économique de bien-être) : ces nouvelles théories renoncent à additionner les utilités des différents individus, mais prétendent, néanmoins, établir les conditions d'un optimum pour la production et l'échange (ch. VIII et IX). M. L. examine successivement les vues de MM. Kaldor, Hicks, Scitowsky, Bergson, Samuelson, et quelques autres. Cette discussion est aussi subtile que peu récréative. Il introduit ensuite dans sa discussion, la considération de l'indivisibilité de certains biens (l'analyse marginale n'étant pas alors applicable) et de la rente du consommateur (depuis que j'étais étudiant, j'ai toujours eu des doutes sur la valeur de celle-ci, qui est insoutenable du point de vue de l'équilibre général, où me paraît se placer l'économie de bien-être).

Après ce chapitre X, le suivant, « qui est quelque peu une digression » (p. 216), traite des entreprises publiques du point de vue de l'économie du bien-être et de la théorie du coût marginal de ces entreprises. Je crois bon de rappeler que, chez nous, Clément Colson et plus tard M. Allais ont dit des choses de haute valeur sur ce sujet, sans parler de Dupuit (Voir ce que nous observerons ci-après au sujet des auteurs non anglo-saxons).

Les trois derniers chapitres sont intitulés : « L'évaluation du revenu national » (où Pigou n'est pas cité !), « Théorie du bien-être et Commerce international » (où il est traité de la question des « gains » que celui-ci, — ou le protectionnisme, — peut procurer à un pays, ainsi que de la désirabilité du libre-échange : l'auteur se montre favorable à un certain abaissement des tarifs, mais non au dogme du libre-échange, p. 257) ; « Théorie

du bien-être et Politique » (si cette théorie, dit M. L., a été employée comme une arme politique, en des sens différents, elle ne fournit pas d'argument scientifique décisif, ni aux libéraux, ni aux socialistes).

Dans de brèves Conclusions (suivies d'appendices), l'auteur revient sur le caractère subjectif des théories par lui examinées : celles-ci peuvent, malgré cela, qui est inhérent à leur essence, rendre des services ; mais elles demeureront toujours approximatives.

Cet ouvrage montre la grande puissance de pensée et la subtilité d'esprit du Fellow de Nuffield College, à Oxford, et ceux qu'intéresse cette question, ne peuvent l'ignorer : ils trouveront profit à le lire. Cela exigera d'eux de gros efforts.

Mais pour important qu'il soit, il ne me satisfait pas, et je crois que l'auteur aurait pu beaucoup l'améliorer.

Il est d'abord d'une lecture pénible : il est obscur et on ne voit pas bien où l'auteur veut en venir. Cela tient peut-être à ce que M. L. est si plein de son sujet qu'il oublie que les autres sont moins savants que lui. Il n'y a pas de plan bien marqué à l'intérieur des chapitres. L'absence d'un sommaire pour chacun de ceux-ci (que les Anglais donnent si souvent) se fait donc cruellement sentir. De nos jours, on publie tant de choses de valeur, qu'il faudrait faciliter au maximum la tâche des lecteurs de bonne volonté. Il ne le fait pas.

En second lieu, — mais peut-être est-ce naïveté de ma part, — je n'arrive pas à comprendre qu'on puisse traiter d'un pareil sujet : l'économie de bien-être, sans la plus petite référence à des faits concrets, relatifs à ce bien-être, dans le domaine psychologique, économique ou sociologique. Nous restons constamment dans les raisonnements les plus abstraits.

J'aurais donc conçu ce livre tout autrement : il aurait fallu rappeler brièvement ce qui est l'économie de bien-être, et quelles sont les principales thèses, souvent contradictoires, qui ont été émises à son sujet au cours des temps ; tout cela avec beaucoup de clarté. (Il faut chercher au bas de la n. 2, p. 78, deux phrases de valeur sur l'histoire du concept de bien-être, de Smith à Pigou). La clarté est, en effet, la preuve que l'on domine bien le sujet. Là-dessus devait suivre la discussion de ces thèses, à tous les points de vue possibles, en particulier quant à leurs rapports avec la réalité. Malheureusement, l'auteur a suivi une voie tout à fait différente. Malgré ce qu'il dit, à savoir que son livre contient un exposé, une critique et une appréciation (p. 1), il n'a pas de talent d'exposition.

Enfin, ce livre souffre d'un défaut qui affecte un nombre croissant d'ouvrages anglo-saxons : le dédain pour tout ce qui n'est pas en anglais, et, quand je dis : « dédain », c'est là une expression qu'il faudrait plutôt remplacer par le terme d'ignorance. Qu'il y ait des économistes en dehors de l'Angleterre et des U. S. A., l'auteur paraît le savoir, puisqu'il cite à plusieurs reprises (p. 52, 84 et s., 118) le *nom* d'un certain Pareto (1), qui est même le « Founder of the New Welfare Economics ». Mais il est douteux que M. L. en ait jamais lu une ligne (2) : aucun de ses *travaux*, en tous cas, n'est cité. En dehors de Pareto, rien.

Ce que j'en dis n'est pas un plaidoyer *pro domo* (pourtant, il y a 30 ans, dans mes *Institutes*, t. I, ch. V, je crois avoir exposé, avant d'autres, un certain nombre de propositions claires et fondamentales sur ce sujet, mais

(1) Mais pas. p. 15 et s., là où il est question de courbes d'indifférence, pourtant utilisées par Pareto, le premier, sinon tout à fait inventées par lui.

(2) Le plus comique est que, lorsque M. Hicks publie un article en français, M. Little daigne le citer (p. ex. p. 177 et *passim*) !

que rigoureusement personne ne m'a fait l'honneur de discuter), ni même *pro patria* (encore que d'autres Français, après moi, aient traité de ces questions, par exemple M. Fréchet, dans la *Revue d'Economie Politique*). C'est une constatation objective, et je n'en veux pour preuve que l'ignorance où se trouve l'auteur des travaux de l'école italienne (1). Il y a, en ce moment, un grand intérêt en Italie pour tout ce qui touche au « Benessere »; M. F. Caffe a même publié à ce sujet un excellent recueil de morceaux choisis. La question a été discutée par eux, comme chez les Anglo-saxons (un seul exemple : G. Tagliacozzo, *Economia e Massimo edonistico collettivo*). De ce point de vue donc, cet ouvrage a des lacunes scandaleuses : ce n'est pas un livre d'histoire critique de la théorie.

Je me permets de dire aux économistes anglais, qui sont supposés avoir appris latin et français à l'école, que l'effort nécessaire pour apprendre à lire l'italien de leur spécialité est minime : la désutilité de cet effort serait amplement compensée par l'utilité de pouvoir lire les beaux travaux des savants italiens ; ce serait là pour eux une opération d'un rendement scientifique éprouvé et de nature à augmenter leurs connaissances.

Mais, puisque le livre en question en est à sa deuxième édition, c'est donc qu'il doit être bon, et c'est moi qui doit avoir tort, si sa lecture m'a laissé un sentiment de fatigue et d'insatisfaction.

G.-H. BOUSQUET.

Marchal (André), *Metodologia de la Ciencia economica. Il conflicto tradicional entre los metodos y su renovacion.* 1 vol. de 214 pages. Buenos-Aires, El Ateneo 1957 (dans la collection Biblioteca de Ciencias Economicas dirigée par le Professeur Oreste Popescu).

Ce livre présente au public de langue espagnole la traduction du premier volume, auquel M. Goetz-Girey avait consacré une note dans le numéro de novembre-décembre 1957 de la *Revue*, *Le conflit traditionnel des méthodes et son renouvellement*, de l'ouvrage d'André M., *Méthode scientifique et science économique*. Cette traduction, due à M. Constantino Dimitrio, de Bucarest, est préfacée par M. Massini, professeur à l'Université de Buenos-Aires, et paraît en Argentine dans une collection dirigée par M. Oreste Popescu où l'on voit avec plaisir figurer quelques ouvrages français. Ainsi se trouve attestée la renommée internationale à laquelle est parvenu André M.

M. A.

Mason (Edward S.), *Economic concentration and the monopoly problem*, 1 vol., in-8°, de XVI + 411 p., 1957, Cambridge, Harvard University Press. Collection des Harvard Economic Studies, Volume C. Préface de John Kenneth Galbraith.

Avec ce centième volume de leur série, les *Harvard Economic Studies* célèbrent également le cinquantième anniversaire de leur existence. Elles ne pouvaient mieux faire qu'en accueillant ce nouvel ouvrage de l'un des maîtres les plus distingués de la célèbre Université.

(1) Egalement sur des questions pour lui secondaires ; p. ex. p. 200, n° 2, l'auteur aurait pu utilement s'inspirer des théories à caractère sociologique émises par Pareto et d'autres, en matière financière. Ce n'est là qu'un exemple. Bien entendu, l'auteur n'a non plus, jamais entendu parler des distinctions opérées dans la *Sociologie* de Pareto, au sujet des divers maxima d'utilité. Elle est pourtant traduite en anglais.

A vrai dire il ne s'agit pas d'une étude originale, car à part son Introduction générale et son premier chapitre, l'ouvrage reproduit une série d'articles déjà publiés depuis une vingtaine d'années dans un grand nombre de revues et de périodiques du nouveau monde. Le thème général, comme l'indique le titre, est celui de la concentration et du monopole. Mais comme on va le voir il a été très largement interprété par l'auteur.

Le groupement des matières a été effectué en quatre parties. La première est intitulée : « *la grande firme et la structure des marchés industriels* ». Les trois premiers chapitres sont axés autour du phénomène de la prétendue concentration croissante et du déclin de la concurrence industrielle aux Etats-Unis, illustrés jadis par le célèbre ouvrage d'A. Burns. Ils en contestent fortement la réalité, alléguant l'absence de toute preuve précise en ce sens. Ainsi le degré d'organisation monopolistique de l'industrie américaine ne serait-il pas plus prononcé aujourd'hui qu'il y a un demi-siècle. Le quatrième chapitre rejette l'accusation parfois formulée contre certaines grandes affaires américaines d'une collusion d'intérêts avec des firmes étrangères, qui auraient été contraire aux exigences de la préparation à la guerre. Enfin le chapitre cinquième reprend, en les approuvant partiellement, les thèses bien connues de Schumpeter sur les modalités les plus efficaces de la concurrence et leur compatibilité avec l'extension des dimensions des firmes et la réduction de leur nombre.

La deuxième partie porte sur les problèmes des relations entre les salaires et les prix (*wage-price problems*), qui ont donné lieu depuis un quart de siècle à d'interminables controverses alimentées au départ par l'opposition formulé par Gardiner Means entre les prix « administrés » et les prix de marché, les premiers prétendus beaucoup plus « rigides » (ou moins « flexibles ») que les seconds. Cette opposition ne donne pas satisfaction à l'auteur, qui considère l'imputation de rigidité comme très fortement exagérée. De plus, il ne pense pas qu'une réduction de la flexibilité soit contraire aux exigences de la stabilité. De toute façon, l'examen attentif des faits n'apporte pas des preuves très convaincantes. Plus que celle des grandes firmes, l'action des syndicats et leur influence sur les pouvoirs publics paraissent déterminantes en cette matière.

Les études réunies dans la troisième partie constituent une digression sur la question des matières premières et les relations de celle-ci avec la sécurité militaire et les exigences du développement économique. Elles s'expliquent par le rôle important joué à plusieurs reprises par l'auteur dans les divers comités officiels qui ont eu à se préoccuper de ces problèmes, les conclusions en sont plutôt optimistes. Le Professeur M. ne croit pas que les Etats-Unis soient réellement sous le coup d'une menace sérieuse de disette de matières premières. Les quelques goulots qui viendraient à se présenter seraient aisément élargis, nous assure-t-il, au prix d'une légère élévation des coûts. Signalons un chapitre particulièrement intéressant sur les relations entre les besoins en énergie et les exigences d'une croissance à taux relativement constant.

La dernière partie de l'ouvrage est centrée sur l'attitude des pouvoirs publics américains et notamment du pouvoir judiciaire devant la position du monopole. Elle en souligne les perplexités et les incertitudes et termine par une évocation de la notion de monopole « praticable », considérée comme plus réaliste que celle de « *workable competition* », à laquelle J. M. Clark avait jadis attaché son autorité.

Toutes les contributions réunies dans cet ouvrage sont de la plus grande valeur. Elles constituent la marque d'un esprit éminent, soucieux des

nuances, ennemi de tout dogmatisme et dénotent une puissance d'analyse tout à fait remarquable. La connaissance de ces travaux est indispensable à quiconque désirs se faire une idée un peu précise du fonctionnement actuel du capitalisme de grandes unités dans son pays d'élection.

Gaston LEDUC.

Theil (H.), *Linear aggregation of economic relations.* Collection Contributions to economic analysis. North-Holland publishing company, Amsterdam, 1954, 205 p.

L'opposition réelle ou prétendue entre micro et macroéconomie soulève des problèmes assez généraux qui ont donné lieu tout récemment dans cette *Revue* à des prises de position assez opposées, et il y a tout lieu de penser que le débat n'est pas clos. On a d'ailleurs le sentiment que des difficultés artificielles sont créées par une certaine confusion entre la considération d'une réalité « en soi » et la recherche d'un mode d'appréhension d'une telle réalité, des conclusions valables pour le second problème étant transposées sans précaution au premier.

C'est uniquement le second problème que traite le livre de T. : les théories étant élaborées pour un certain niveau de détail (par exemple le ménage, l'entreprise, le produit), les informations chiffrées dont on dispose étant beaucoup plus globales, quel modèle peut-on élaborer entre ces quantités globales et quelle en sera la signification ? Et, de façon plus précise, peut-on construire un modèle qui fournisse pour les prévisions des quantités globales des valeurs égales à celles qu'on obtiendrait par sommation de microprévisions ? On le voit, le problème est très pragmatique ; de fait, il est à la base de toutes les études économétriques, même, si, fréquemment, il est plus ou moins escamoté.

Le problème traité par M. T. est limité de deux façons :

— l'auteur n'envisage que l' « approche analogique », c'est-à-dire qu'il suppose que les macroéquations ont la même forme que les microéquations ;

— à part une brève tentative de généralisation, les seules équations considérées sont linéaires.

Mais dans ces limites, qui en l'état actuel de la question, sont assez larges, l'étude est très minutieuse et très fouillée. On peut même dire que cet ouvrage fait le point de la question.

D'après la nature des variables agrégées, l'agrégation peut porter sur les personnes, sur les biens, sur les périodes.

L'agrégation portant sur les personnes est examinée très méticuleusement. Si, pour un individu, on dispose d'une relation linéaire et qu'on veuille exprimer le phénomène considéré qui porte sur un ensemble d'individus par une relation également linéaire, comment les paramètres de la macroéquation s'expriment-ils en fonction de ceux de la microéquation ? Le résultat probablement le plus important de l'analyse est que chaque macroparamètre dépend non seulement des microparamètres correspondants, mais également des autres paramètres ; ainsi, si l'équation exprime la demande pour un produit en fonction du prix et du revenu, les paramètres comprennent un terme constant et les coefficients des termes en prix et en revenu ; le macroparamètre relatif au revenu n'est pas, comme on l'affirme souvent, une moyenne pondérée des seuls microparamètres relatifs au revenu, mais dépend aussi des microparamètres relatifs aux prix ; de même le terme constant de la macrorelation dépend non seule-

ment des termes constants des microéquations, mais aussi des autres microparamètres. La correspondance entre macro et microparamètres est ainsi assez complexe et fait l'objet d'un examen très soigné.

L'agrégation portant sur plusieurs ensembles d'individus ou de biens, formellement très proche de la précédente, fait l'objet d'un chapitre spécial.

Dans un certain nombre de phénomènes économiques, la valeur prise par une variable pendant une période est fonction de la valeur prise par une autre variable, pendant la même période, ou avec un certain décalage, mais cette période est inférieure à la durée minimum sur laquelle peut porter l'observation des variables : la période économique élémentaire peut ainsi être le mois et la période minimum de mesure statistique l'année. Il se pose alors un problème d'agrégation qui peut conduire, on le sait, à abandonner les modèles récursifs au profit de modèles simultanés. Cette agrégation se pose en des termes identiques à celles précédemment examinées, néanmoins son caractère économique particulier a conduit M. T. à lui réserver une étude spéciale.

Les analyses précédentes étaient relatives à la transformation d'un modèle de plusieurs microéquations en une seule macroéquation. En fait, dans de nombreux cas, le modèle agrégé contiendra plusieurs macroéquations, dont les paramètres doivent être estimés de façon simultanée. Dans ce cas, l'agrégation se pose de façon assez différente. D'autres extensions sont également envisagées : changement dans le nombre des individus ou des biens élémentaires, changement dans les microparamètres au cours du temps, influence des différentes méthodes d'estimation statistique, équations non-linéaires.

Enfin l'ouvrage se termine sur un chapitre très intéressant consacré à l'« agrégation parfaite ». Est dite parfaite l'agrégation conduisant à une macroéquation « lorsqu'il n'y a pas contradiction entre la macroéquation et les microéquations ». Il est possible de réaliser une telle agrégation en définissant la macrovariable comme une somme pondérée des microvariables où les coefficients de pondération sont des fonctions des microparamètres. Les conditions sont plus complexes dans le cas d'équations non linéaires ou de systèmes de macroéquations. L'intérêt pratique de ces conditions est évidemment limité par la grosse difficulté de connaître les microparamètres et les valeurs prévisionnelles des microvariables. Il n'est néanmoins pas absolument nul, car elles indiquent dans quelle direction améliorer l'agrégation et on a parfois des indications qualitatives sur les valeurs relatives des microparamètres et la dispersion dans l'évolution des microvariables.

Au total les résultats de cette analyse sont décevants dans la mesure où ils confirment que le problème de l'agrégation est un redoutable obstacle sur le chemin des études économétriques ; mais cet ouvrage a le grand mérite d'exposer de façon très systématique, très claire et très concrète la nature de cet obstacle et son ampleur et de nous donner des indications sur les voies possibles pour le contourner.

Pierre MAILLET.

N.-B. — 1. Dans un article paru dans le numéro de janvier 1957 de cette *Revue* sous le titre « Le problème de l'agrégation », figure la traduction de larges extraits de cet ouvrage qui ne sont malheureusement pas indiqués avec toute la précision désirable.

2. Signalons au lecteur intéressé par le problème de l'agrégation le remarquable mémoire de M. MALINVAUD, publié dans le quatrième *cahier du Séminaire d'économétrie* sous le titre « L'agrégation dans les modèles économiques » et où l'auteur examine les fondements logiques de l'agrégation.

Varii auctores, *I problemi dello sviluppo economico con particolare riguardo alle aree arretrate*, 1 vol., in-8°, de 450 p., Milan, 1956. « Vita a pensiero », Publication de l'Université catholique du Sacré-Cœur, Collection des *Contributi dell'Instituto di scienze economiche.*

Sous la direction de son infatigable directeur, le Professeur Francesco Vito, l'Institut des sciences économiques de l'Université catholique du Sacré-Cœur de Milan vient de publier un nouvel ouvrage d'équipe consacré à l'examen des problèmes du développement économique, envisagés surtout dans l'optique propre aux « aires retardataires ». Bien que le sous-développement soit devenu aujourd'hui la « tarte à la crème » de la science économique, à un degré tel que le point de saturation du lecteur tant soit peu averti est depuis longtemps et de beaucoup dépassé, il serait tout à fait injuste d'en déduire que cette « X[e] » publication sur la question n'a plus la possibilité d'offrir quoi que ce soit d'original. L'intérêt particulier de l'ouvrage nous paraît en effet résider dans le fait que la plupart des auteurs se sont fait scrupule de réserver une part au moins de leur argumentation au cas spécial des pays qui, comme le leur, présentent à la fois à l'heure actuelle des régions géographiques à haut degré de développement et d'autres (tel le *Mezzogiorno*) qui ont vraiment droit au titre de « retardataires » (*arretrate*). Et l'on peut se demander à juste titre si des effets « de freinage » exercés par ce caractère « dualiste » d'une économie nationale sur les possibilités de développement des régions les moins bien placées ne sont pas d'une efficacité supérieurs à celle des effets « d'entraînement ». La réalisation de l'unité « politico-économique » de l'Italie semble bien avoir, tous comptes faits, favorisé le Nord de la péninsule aux dépens du Midi.

Le copieux inventaire de l'équipe milanaise s'ouvre justement par une analyse du Professeur Vito lui-même, consacrée à l'état présent de la théorie du développement économique et de la théorie des « aires retardataires », envisagées l'une et l'autre dans leurs applications possibles au cas particulier de l'Italie. Suivent onze contributions, dont deux sont dues encore à la plume féconde de Francesco Vito et portent, d'une part sur les relations entre le développement économique et les mouvements de la population et, d'autre part, sur la notion de « progrès économique », envisagé comme objectif d'une politique adéquate. L'auteur y souligne, fort justement selon nous, l'impossibilité de formuler des recettes d'action valables pour tous les cas particuliers qui sont en cause. L'essence du sous-développement est l'hétérogénéité. D'où la difficulté d'une caractérologie et d'une thérapeutique.

Les auteurs et les sujets des neuf autres études, qui sont toutes d'une excellente valeur scientifique, sont les suivantes :

Nino Anduatta : *Les alternatives technologiques dans la politique de développement des aires retardataires* ; Corrado Bonato : *Les aspects économiques et sociaux de la mécanisation de l'agriculture en Italie* ; Cesare Brasca : *Politique fiscale et développement économique* (examen très fouillé d'une question aux aspects multiples) ; Ercole Calcaterra : *Le choix entre l'agriculture et l'industrie dans le développement économique* ; Franca Duchini : *Le développement économique dans la pensée marxiste avec références particulières aux contributions italiennes* (celle de A. Loria, tout spécialement) ; Franco Feroldi : *Formation du capital et politique du crédit dans les économies sous-développées et les économies en dépression* ; Siro Lombardini : *L'analyse quantitative de l'efficacité des investissements dans une politique de développement des aires retardataires* ; Giancarlo

Mazzocchi : *Autofinancement et développement économique,* avec référence particulière au cas de l'Italie.

L'ouvrage se termine par un commentaire du même auteur sur les recommandations du Congrès international réuni à Milan en 1954 pour l'examen des problèmes du sous-développement, à l'instigation du Centre italien pour la prévention et la défense sociales.

Gaston LEDUC.

Histoire des doctrines économiques

Robbins (L.), *Robert Torrens and the evolution of classical economics,* 1958, 367 p., London, Macmillan and C°.

Torrens est peu connu, quoiqu'il fût un des fondateurs en 1821 du London Political Economy Club et qu'il ait participé activement aux controverses économiques de 1815 à 1850 ; même ceux qui fréquentent Ricardo et J. S. Mill ne le connaissent guère que par les références que ces auteurs font de ses écrits. Ses ouvrages nombreux — M. R. en analyse 83 — sont presque introuvables aujourd'hui et d'une lecture peu attirante. Néanmoins, au début du XIXe siècle, dans cette atmosphère de discussion où les économistes tentaient de développer et de préciser la pensée d'A. Smith, la place de Torrens n'est certes pas parmi les premières, mais sa contribution n'est pas négligeable.

Si Torrens, comme la plupart des classiques, accepte l'explication donnée par Smith des relations sociales d'après les lois de la division du travail et du marché, il se rapproche de Ricardo pour les théories de la valeur et de la répartition ; il estimait toutefois que la recherche d'une mesure absolue de la valeur ne pouvait conduire qu'à des déceptions, les concepts de valeur-travail et de quantité de travail possédant des défauts inhérents. Il essaie d'expliquer en se basant sur les quantités relatives de dépenses en capital en insistant d'ailleurs sur les différences dans les durées d'investissement.

C'est dans le domaine, théorique et pratique, du commerce international, qu'il fait montre de plus d'originalité. C'est lui, semble-t-il, qui a formulé le premier la théorie des coûts comparés. Il insiste sur le rôle de la demande et des termes de l'échange, et sinon découvre, du moins développe la notion de demande réciproque.

Si Torrens est en faveur naturellement du libre-échange, il se sépare de beaucoup de classiques quant aux moyens : en s'appuyant sur l'analyse de la demande et des termes de l'échange, il préconise non pas une réduction unilatérale des droits de douane, mais l'emploi de la réciprocité ; le seul véritable libre-échange est basé sur la réciprocité. Ceci le conduira à recommander une sorte de *Zollverein.*

Il s'écarte également quelque peu de Ricardo et de la valeur-travail en considérant l'influence de la demande, en matière monétaire en soutenant le *currency principle* et analysant le crédit bancaire, en préconisant la colonisation comme un remède à une dépression économique due à la baisse des profits.

R. rappelle que pour Torrens, comme pour les classiques, le souci de l'économie politique n'est pas d'être une pure spéculation mais d'accroître le bien-être de la masse du peuple, c'est-à-dire des travailleurs et de con-

naître les lois de leurs rémunérations : « c'est la science du peuple ». Nous devons être reconnaissants à L. R., — après « The theory of economic policy in english classical political economy » où il avait brillamment montré sa maîtrise de la pensée classique, si méconnue et déformée de nos jours, — de nous donner avec une largeur de vues et une élégante clarté, rares chez les Anglo-saxons, une vue du milieu économique d'alors, de replacer Torrens dans le courant des idées et de comparer ses théories originales avec celles de Smith, Malthus, Ricardo et même avec les développements ultérieurs.

F. TREVOUX.

Histoire des faits économiques

Pounds (N. J.) et Parker (W. N.). *Coal and steel in Western Europe,* 1 vol. de 381 pages, Faber and Faber, éditeurs, Londres.

Le propos des auteurs est de montrer comment les industries du fer et de l'acier des principaux pays d'Europe occidentale, qui étaient à l'origine morcelées entre une multitude de petites entreprises indépendantes se sont transformées progressivement en industries concentrées entre les mains de quelques grandes compagnies.

La localisation des matières premières, la disposition des moyens de transport et des voies de communication, comme aussi les développements techniques, furent les principaux facteurs du regroupement géographique de ces petites firmes. La dépendance croissante de l'industrie à l'égard du charbon agit dans le même sens et provoqua l'apparition d'entreprises intégrées réunissant, sous la même autorité, exploitation minière et sidérurgie.

Les deux auteurs se sont partagés la tâche selon un clivage historique, méthode assez discutable et dont les résultats, en l'espèce, ne sont guère convaincants. N. J. P. traite des origines de l'industrie moderne au XVIIIe siècle et de sa transformation et de son essor au XIXe. A W. N. P. revient le soin d'analyser l'évolution du XXe siècle, qu'il croit pouvoir caractériser par un arrêt de l'expansion entre les deux guerres, accompagné d'efforts en vue d'en assurer la reprise.

On regrettera que le travail important de documentation réalisé par les deux auteurs laisse quelque peu le lecteur sur sa faim, au moins en ce qui concerne la période actuelle. L'essentiel de leur travail s'arrête à la seconde guerre mondiale et les bouleversements de l'après-guerre ne se voient consacrer que quelques paragraphes. La Communauté européenne du charbon et de l'acier, elle-même, qui a si profondément modifié le marché de ces deux produits, ne fait l'objet que de quelques pages qui semblent presque rajoutées après coup à l'ouvrage et ne permettent pas de mesurer la portée de cette institution pour les deux industries intéressées.

On n'est pas moins surpris de voir présenter en appendice statistique, les volumes de production de la seule année 1913.

On est obligé de dire que cet ouvrage donnera aux lecteurs de langue anglaise une vue quelque peu anachronique des industries européennes du charbon et de l'acier.

J. LAJUGIE.

Soule (George) et Carosso (V. P.), *American economic history*, 1957, 654 p. New-York, The Dryden press.

Ce livre est une tentative, heureuse, sous certaines réserves, de rendre plaisante et accessible l'histoire du développement économique d'un pays qui s'enorgueillit d'être parti de rien et d'avoir distancé son berceau, l'Europe. Bien des anecdotes soutiennent l'intérêt du lecteur ; les illustrations sont éclairantes, les graphiques clairs et nombreux.

On peut toutefois adresser la critique, quasi inévitable, à ce genre : on verse facilement dans l'épopée et parfois dans l'imagerie, en passant sous silence bien des faits et esquivant les difficultés. Ainsi la vanité des Américains à se prétendre descendants des passagers du May flower est flattée en attribuant un faible rôle à l'immigration du 19e et 20e siècle et en avançant que la population augmentait plus par les naissances que par l'immigration. Importante bibliographie.

F. TREVOUX.

Agriculture et économie rurale

De Farcy (Henri S. J.), *L'agriculture à la conquête de son marché.* Paris, Editions SPES, 1958. 483 pp., in-8°.

Ce livre, préfacé par M. Robert Buron, ancien ministre, président du Comité national de productivité, est le fruit d'une enquête effectuée par l'auteur aux Etats-Unis. Il porte constamment la trace de cette méthode de recherche réalisée sur place et l'auteur, en géographe qu'il est, a su voir, interroger, collecter les observations et les disposer dans un ordre harmonieux. Mais Henri de F. est aussi un économiste, qui a su réintégrer les résultats de son enquête à toute une série de principes théoriques et de notions économiques fondamentales telles que l'élasticité de la demande. C'est enfin un analyste également tourné vers les considérations de la vie pratique et cherchant à faire connaître à ses compatriotes les leçons encourageantes de l'agriculture américaine.

Leçons encourageantes... sans que l'on puisse dire toutefois qu'elles soient révélatrices d'un succès complet. Comme le dit très bien Henri de F., l'agriculture, dans le nouveau Monde de même que dans l'Ancien, se heurte à la limitation de la demande pour les produits du secteur primaire, ce qui influe inéluctablement sur la recette. En 1954, les familles d'agriculteurs disposaient de moins de 1.000 dollars par personne à charge, contre plus de 1.500 pour l'ensemble de la nation : même proportion, à peu près, que celle que l'on trouve en France pour des catégories semblables.

Pour améliorer leur situation, les agriculteurs américains ont tout d'abord cherché à pénétrer le circuit commercial, se réservant ainsi dans la chaîne des transactions successives par lesquelles passe un produit des rémunérations qui restent le plus souvent au secteur commercial. C'est à cet ordre de considérations que se rattache le développement des coopératives, qui connaissent parfois une très grande ampleur.

Les agriculteurs ont cherché également à assurer eux-mêmes une partie des procédés facilitant la vente : étude de marchés, présentation de produits, publicité, mise au point de *public relations.* C'est une occasion pour l'auteur de s'étendre sur ces procédés dans l'ensemble, qu'ils émanent de l'agriculture ou qu'ils soient mis en œuvre par le commerce, lorsqu'il s'agit de denrées alimentaires : on trouve dans son livre une description très

bien venue de ces méthodes nouvelles, conditionnement par exemple, et des types nouveaux de marchés réalisés notamment par les *supermarkets*.

Un effort non moins notable s'est porté vers l'amélioration du niveau des prix. Les agriculteurs ont tenté à la fois de les régulariser en assurant le libre jeu de l'offre et de la demande et d'agir sur eux d'une manière plus directe. Dans le premier cas, il s'est agi de remédier à « la défaillance d'un des éléments caractéristiques du marché concurrentiel : unité du marché, multiplicité de l'offre et de la demande, homogénéité de la marchandise, information adéquate, liberté effective des transactions. Il suffit souvent de rétablir l'élément déficient pour redonner aux agriculteurs des chances plus égales. La mise sur pied d'un service d'information assure par exemple à des producteurs de fruits les renseignements voulus pour contracter librement avec leurs acheteurs. L'organisation d'un service de vente aux enchères pour le bétail rétablit à la fois l'unité du marché, la qualité de l'information et la multiplicité de l'offre et de la demande ». Dans le second cas, il a fallu aller plus loin et lutter par le groupement contre des quasi-monopoles d'acheteurs qui faisaient pression sur les fermiers pour obtenir des prix très bas.

Ici il ne s'agit plus uniquement de cette confrontation entre agriculteurs et consommateurs dont Henri de F. a situé les positions respectives en caractérisant les uns et les autres. Il s'agit aussi de voir intervenir l'Etat, dont l'action progressivement affirmée est étudiée plus spécialement par l'auteur dans la seconde partie de son livre. Avec beaucoup de finesse nous voyons l'ouvrage analyser l'influence des demandes plus ou moins élastiques sur les politiques possibles de résorption des excédents. Il faut lire les pages où le problème est discuté et retourné sous tous ses aspects, de sorte qu'apparaisse parmi les solutions possibles — et elle est appliquée effectivement aux U. S. A. — celle des distributions gratuites. Rechercher l'effet économique, l'effet social, l'effet éducatif de ces distributions constitue pour Henri de F. une tâche des plus intéressantes. Les repas scolaires lui en procurent notamment le thème.

C'est également sur le plan international que se manifeste l'action de l'Etat en tant que concourant au redressement de la demande. Et l'auteur de nous présenter le schéma général des exportations américaines de produits agricoles, en montrant la place prise parmi elles par les exportations favorisées. Il détaille les différentes catégories de celles-ci et tire de là des suggestions intéressantes, concernant le cas de pays sous-développés tels que l'Inde.

Henri de F. ne manque pas de signaler, bien entendu, dans son étude, des politiques encore pratiquées par le Gouvernement américain : politique de soutien des prix agricoles avec la *Commodity Credit Corporation*, organisme spécialisé qui agit lorsque l'abondance de certaines récoltes fait baisser les cours : la C. C. C. achète alors les quantités voulues pour relever les prix, les stocke et les écoule quand le marché est raffermi ; elle accomplit ses achats au prix de soutien déterminé par la loi ; — politique de *la Banque du Sol*, qui aboutit à mettre en réserve une partie de la terre américaine, à la fois dans un but de limitation des quantités produites et dans un but de conservation physique du sol.

En définitive, que peut coûter cette politique, est-elle légitime et avantageuse ? Henri de F. s'applique à répondre à ces deux questions et, quand il s'agit de l'aide permanente de l'Etat à l'agriculture, aussi bien dans d'autres pays qu'aux Etats-Unis eux-mêmes, se livre à des réflexions fort pertinentes qui, dans son esprit, veulent plus ouvrir un dialogue que clore

un débat. On trouve ici l'une des illustrations venant à l'appui de l'idée déjà énoncée plus haut : à savoir qu'un tel livre, en même temps qu'il nous donne les résultats d'une bonne enquête, ouvre des perspectives économiques et politiques d'un grand intérêt. Il sait, en analysant les structures américaines, mettre en lumière les osmoses qui s'y remarquent entre Profession et Administration et qui font mieux comprendre la nature et la portée des interventions de l'Etat. Il sait également discuter de ce qui reste et de ce qui s'estompe, dans la grande République américaine, de l'esprit de libre entreprise. Des économistes contemporains comme Rainer Schickele et J. K. Galbraith sont évoqués par lui, sans que l'appel aux puissantes prémonitions d'un Tocqueville soit négligé. En définitive, Henri de F. constate « que le gouvernement, libéral dans les méthodes — ce qu'aucun Américain ne songe sérieusement à lui reprocher — s'est aussi montré libéral dans ses buts : soucieux de ne pas intervenir dans des domaines où d'autres pouvaient le remplacer, il n'a peut-être pas assez fait ce que d'autres ne pouvaient pas faire, c'est-à-dire prévoir et stimuler. Sa politique, qui est de soutien des prix, n'a pas été suffisamment d'orientation ».

De telles réflexions montrent la valeur profonde du livre. Certes, on y trouve aussi, quand il s'agit de la promotion des ventes, des investigations pittoresques et de savoureuses recettes. Mais, sur les attitudes générales des particuliers et des dirigeants, que d'observations sages ! « Ce qui compte pour toi, dit un éducateur américain cité dans les dernières pages du livre, c'est le changement que tu peux apporter, à ta place, dans une action d'ensemble. » Mêmes appréciations judicieuses et nuancées quand il y a lieu de traiter de la politique humanitaire du gouvernement de Washington, soit à l'égard de ses propres citoyens, soit à l'égard des pays débiteurs ou sous-développés. Comme nous le disions au début, l'ouvrage se recommande tout autant par ses références aux grands ensembles de théorie et de doctrine que par les qualités d'enquête qui s'y trouvent manifestées (1).

André Garrigou-Lagrange.

Trusts

Winston (Ambroise Paré), *Judicial Economics* (the doctrine of monopoly as set forth by judges, in-16, 1957, 175 p., Austin, Texas, chez l'auteur.

Petit livre qui s'efforce de démontrer le manque de fondement de trois arrêts de la Cour suprême en matière de lutte contre les trusts et les coutumes restrictives du commerce, en rappelant que, du fait de l'interdépendance économique et de la demande, on ne peut, même par un monopole, « contrôler le marché ».

F. Trevoux.

(1) Le plan du livre est le suivant: Introduction, les objectifs de l'agriculture américaine. Première partie, la promotion des ventes. Seconde partie, la collaboration de l'agriculture et de l'Etat dans le domaine des marchés.

Economie coloniale

Ehrhard (Jean), *Le destin du colonialisme,* 1 vol, in-8°, de 236 p. Paris, Eyrolles, 1957.

Cet ouvrage, selon une indication de l'introduction, serait la version simplifiée d'une thèse de doctorat ès-sciences économiques soutenue à Montpellier. La personnalité de l'auteur est connue. Membre de la Cour des comptes, celui-ci fut, un couple d'années durant, le directeur général des finances de la Fédération de l'A. O. F. Ses observations et réflexions ont donc été puisées à bonne source et il est facile de le constater. La tâche qu'il s'est proposé de remplir est fort vaste, si nous en croyons le titre même qu'il a donné à son étude. Mais en fait ce titre déborde largement un contenu déjà très vaste.

Les développements sont divisés en deux parties. La première est consacrée à l'analyse et à l'interprétation des faits. A vrai dire, c'est essentiellement sur l'Afrique noire et encore plus spécialement sur la partie de celle-ci où se sont exercées les responsabilités administratives et politiques de la France que l'auteur a fait porter son attention. Constatant qu'il s'agit là de territoires incontestablement sous-développés du point de vue économique, et ceci malgré l'aide importante que leur apporte la métropole, M. J. E. tente d'établir un bilan économico-financier de la politique coloniale, plus spécialement au cours de sa phase la plus récente inaugurée en 1946 par la création du F.I.D.E.S. et l'instauration d'une participation gratuite et systématique du budget métropolitain aux investissements publics réalisés sur place, dans le cadre de programmes de modernisation. Son opinion est que cette politique de générosité n'a pas atteint les buts que se proposaient ses instigateurs et que, de toute façon, elle a entraîné pour la métropole des sacrifices très importants qui ont excédé de beaucoup les avantages que celle-ci peut tirer de ses liens politiques et économiques avec l'outre-mer et n'ont d'ailleurs pas été capables d'éviter un relâchement progressif de la dépendance politique. Néanmoins l'auteur conclut qu'il n'est « ni facile de partir », en raison des intérêts en cause, « ni honnête de le faire », car le fait colonial a créé à la charge de la métropole des responsabilités auxquelles celle-ci ne peut se dérober. Mais il estime qu'il n'existe plus grande différence entre la politique économique valable pour faciliter le développement des territoires non-autonomes et celle qui est applicable aux pays sous-développés politiquement indépendants.

C'est à la définition des principes généraux de cette politique qu'est consacrée la seconde partie de l'ouvrage, au cours de développements consacrés successivement à la recherche des éléments du « caractère compétitif de l'économie », à l'analyse de la « notion de productivité en pays sous-développés », à l'affirmation de la « nécessité d'une politique à long terme », dont les éléments devront être adaptés au cas spécial des économies en cause, qui ne correspond ni au schéma classique, ni à l'hypothèse keynésienne. D'autre part, l'auteur s'affirme hostile à la solution collectiviste de la planification totale, bien qu'il ne méconnaisse point l'importance de la tentation communiste pour des peuples en proie à une impatience grandissante, sinon au désespoir pur et simple. Mais il la redoute, à juste titre, selon nous.

La conclusion générale souligne les multiples difficultés de la tâche à entreprendre, la lenteur inéluctable du processus de croissance, la nécessité « rationnellement fondée et moralement justifiée » d'un concours extérieur,

à la fois technique et financier, de la part des pays les plus évolués au bénéfice des retardataires. Mais le succès n'en sera pas assuré pour cela. A l'échelle d'un avenir de quinze ou vingt années, les perspectives lui semblent plutôt sombres. L'auteur veut néanmoins terminer par une note d'espoir et un appel à la sagesse humaine, empruntées à l'œuvre bien connue du R. P. Teilhard de Chardin.

Tant de naïvetés ont actuellement cours dans certains milieux sur la question du sous-développement, ses modalités, ses causes, les moyens d'y porter remède que la prise de position de M. J. E. ne peut manquer, à notre avis, d'exercer un effet salutaire dans le sens d'une meilleure perception de la véritable nature des problèmes en cause et des moyens les mieux appropriés pour tenter d'y apporter une solution.

Nous ne sommes, pour notre part, pas aussi pessimiste que lui, ni en ce qui touche les résultats de l'action du F.I.D.E.S. (dont commencent à faire foi les statistiques de la comptabilité économique dans les Territoires en cause), sans toutefois méconnaître les abus auxquels il a pu donner lieu, ni sur les espoirs que peuvent légitimement nourrir les pays sous-développés dans un avenir moins sombre, pour beaucoup, que la situation présente. Mais la route du progrès est certainement, comme le souligne l'auteur, une voie étroite et rien n'assure qu'elle sera suivie par tous ceux qui seront libres de le faire.

Signalons en terminant l'intérêt particulier de la bibliographie.

Gaston LEDUC.

Hoffherr (René), *Coopération économique franco-africaine,* 1 vol, in-8°, de 173 p. Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1958.

L'éminent auteur de cet ouvrage a commencé sa brillante carrière administrative au contact direct de l'économie marocaine, sur laquelle il a laissé au public averti plusieurs témoignages qui n'ont point perdu de leur intérêt. Il fut par la suite Haut Commissaire de la République au Cameroun et dans le Pacifique, après avoir dirigé les affaires économiques du Ministère de la France d'outre-mer.

C'est sur cette Afrique qu'il a si bien servie qu'il nous livre aujourd'hui le fruit de réflexions nouvelles, spécialement axées sur l'action de modernisation économique inaugurée en 1946 dans le cadre des plans de développement et financée en grande partie sur des fonds publics fournis gratuitement par la métropole par le canal du F.I.D.E.S. Ces plans ont-ils rempli leur fonction ? Le bilan de leurs effets est-il bénéficiaire ? Comment corriger les défauts révélés par l'expérience ? Telles sont les principales questions auquelles il s'est efforcé de répondre, dans un constant et louable souci d'objectivité et d'impartialité.

La première partie des développements représente un rappel historique, non dépourvu d'intérêt pratique actuel, sur les diverses formes d'application de la conception du « Pacte colonial » antérieurement à la guerre de 1940, sa désagrégation progressive au cours du XIXe siècle, sa répudiation dans la période contemporaine au bénéfice d'une situation d'interdépendernière des charges tellement importantes et visibles que certains auteurs n'ont pas hésité à évoquer l'existence d'un « pacte colonial inversé ». Mais il est vrai que l'on a pu aussi, non sans quelque apparence de raison, faire

parfois allusion aux survivances actuelles de l'ancien pacte colonial lui-même. En fait, comme le souligne justement l'auteur, il s'agit là le plus souvent, par-delà les procès de tendance, de phénomènes transitoires justiciables d'un effort d'explication et d'une action correctrice, qui relève désormais de l'assistance technique (ajoutons aussi : parfois de la politique économique elle-même).

Les deuxième et troisième parties sont plus directement consacrées à l'examen du « plan français de modernisation outre-mer », expression dont on peut se demander si elle ne force pas quelque peu la réalité des choses, car il faut bien convenir qu'un tel « plan », au sens précis du terme, n'a jamais été formellement consigné dans des textes, ni promulgué par une autorité politico-économique quelconque. Mais il reste que des principes généraux, plus ou moins clairement explicités, ont inspiré l'action des administrations aussi bien que les décisions des pouvoirs publics, notamment en ce qui touche l'emploi des fonds du F.I.D.E.S., constitués dans leur plus grande partie au moyen de crédits ouverts par décisions du Parlement français. Il n'est donc pas absolument inexact d'évoquer à ce propos la notion de planification, du moins sur le plan financier et sous ses modalités les plus souples.

L'auteur examine avec soin les diverses objections adressées tant à la conception même de ce « Plan de modernisation » qu'à la manière dont il a été exécuté sous l'empire de la charte législative du 30 avril 1946. Il se place successivement, pour y procéder, au point de vue des territoires bénéficiaires, puis à celui de la métropole elle-même. Ses conclusions sont prudentes et nuancées, en l'absence (heureusement en voie de correction) de renseignements statistiques suffisamment précis. Il estime néanmoins que le choix des investissements n'a pas été malencontreux, d'une façon générale et sous réserve d'inévitables et parfois imprévisibles erreurs. Le résultat, selon lui (et nous partageons volontiers son point de vue), est un « bilan non négligeable et un taux de croissance satisfaisant ».

Toutefois, M. R. H. estime qu'en l'état actuel des choses et surtout en raison des récentes découvertes effectuées en Afrique dans le domaine des ressources minérales et particulièrement énergétiques, une nouvelle phase du « plan » vient de s'ouvrir et qu'elle présente même un caractère révolutionnaire. Il souhaite que la dispersion des efforts jusqu'alors pratiquée sur l'ensemble des territoires en cause fasse place à une concentration géographique plus poussée, sur le type des grands complexes à base énergétique et minière, appelés à remplir, dans l'Afrique de demain, le rôle de zones-pilote, disons de « pôles de développement ». Ainsi en serait-il des complexes de la Sakoa à Madagascar, du Koukouré en Guinée, du Kouilou au Congo, de ceux, enfin, des confins algéro-marocains et algéro-tunisiens, surtout si l'accès aux ressources pétrolières du Sahara leur est techniquement et politiquement possible.

Les perspectives ouvertes par l'auteur sont donc nettement optimistes et sa foi dans un avenir franco-africain qui relèverait à la fois de l'économie et de la politique demeure entière. Moins assuré que lui, peut-être, sur le terrain des pronostics, nous partageons néanmoins toutes ses espérances. Mais il ne s'agit plus de science, assurément.

Signalons l'abondance et l'intérêt des documents réunis en annexe, y compris une très utile bibliographie.

Gaston Leduc.

Prix

Franck (Louis), *Les Prix.* Paris (P. U. F. Coll. Que sais-je ?), 1957.

Le petit ouvrage de L. F. est divisé en trois parties.

Dans la première : Théorie et pratique des prix, il a paru très justement opportun à l'auteur de rappeler les grandes lignes de la théorie des prix (schémas classiques, analyse moderne de la forme des marchés), et de mettre en relief en quelques pages excellentes les contours de la politique française des prix depuis la Libération.

Une seconde partie est consacrée aux grandes lignes de la réglementation des prix. On pourra détacher de cet exposé très complet des études suggestives sur l'éventail des marges, le coût de la distribution et des exemples de décomposition des prix. L'auteur a su particulièrement bien dégager la signification du blocage des prix et les difficultés qui en découlent.

Une troisième partie expose les grands problèmes de prix de l'économie française. Si l'auteur nous décrit l'organisation des marchés agricoles, il n'a pas signalé l'incohérence de certaines décisions gouvernementales et le chapitre consacré à l'échelle mobile et à la querelle des 213 articles nous paraît fort discret. La dernière étude sur les prix français et les prix étrangers expose remarquablement la cause des disparités de prix et ses conséquences.

Tel qu'il se présente, le livre de L. F. est l'ouvrage très utile d'un praticien. Il fournira à l'étudiant et au professeur, qui ne manquent pas d'exposés théoriques, des éléments de connaissance concrets, précis et bien repertoriés. Mais le Directeur général des Prix et des Enquêtes économiques ne nous a certainement pas livré les fruits d'une profonde expérience. Il n'est que de connaître un peu le marché de la viande pour noter que l'exposé (p. 42) de la taxation de ce produit ne nous indique malheureusement pas les stratagèmes nombreux pour tourner une réglementation bien inefficace. Nous aimerions également connaître l'influence des structures monopolistiques et oligopolistiques de l'industrie française sur les prix. L. F. ne nous a indiqué aucune des stratégies dont la connaissance pourrait faire avancer une théorie des prix réaliste, c'est-à-dire bien enracinée dans les faits concrets et actuels.

H. Mercillon.

Salaires

Parodi (Maurice). *Essai sur la structure des salaires ouvriers dans l'industrie de la région marseillaise.* In-8°, Aix-en-Provence, 1957, 184 p. La Pensée Universitaire. Préface de F. Sellier.

Cet ouvrage, présenté par le *Centre d'Etudes des Relations Sociales,* de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques d'Aix-en-Provence est destiné à donner « une image simple, mais représentative, de l'éventail des gains horaires ouvriers dans chacun des principaux groupes industriels de la région de Marseille, au début de l'année 1955 ».

M. Sellier, dans une intéressante préface, montre comment le théoricien du salaire doit pousser ses recherches au delà des moyennes pour saisir des « structures » de salaires, c'est-à-dire des disparités entre branches et firmes. Ces principes mènent jusqu'au seuil d'une étude des comportements

en matière de rémunération du travail et permettent d'aboutir à une recherche plus approfondie.

On trouve effectivement une précieuse documentation, de caractère quantitatif, dans le travail de M. P., et la tâche de l'auteur n'était pas facile, car il devait établir la comparaison entre des gains et des qualifications comparables : il fallait, dans les salaires bruts fournis par la recherche, éliminer ce qui était accidentel (heures supplémentaires) ou personnel (primes d'ancienneté par exemple) ; de même un classement comparatif des échelles hiérarchiques des branches et des firmes s'imposait. Tout ce travail préliminaire a été remarquablement effectué.

Après examen attentif de la situation dans les branches très variées de l'industrie marseillaise (elles vont des pétroles et de la métallurgie, jusqu'aux chaussures et à l'ameublement, en passant par les activités les plus diverses, l'auteur arrive à des conclusions générales, dont nous ne pouvons mentionner ici que certaines, à titre d'exemple :

1) Il souligne la grande diversité des gains pour les salariés classés de façon analogue. Les prix du travail restent très dispersés en fait : cette situation tient, entre autres, au manque de rapports humains entre les branches et les firmes et à la variété introduite dans les responsabilités par le progrès technique. Or, à égalité de qualification, la rémunération s'élève avec le degré de responsabilité exigé du salarié.

2) La hiérarchie des salaires tend à « s'écraser » dans certaines branches et à se maintenir ou à s'accentuer dans d'autres. Les causes de ces mouvements en divers sens sont complexes : le degré de technique, le mode de paiement, le niveau moyen des salaires jouent ici un rôle.

3) M. P. recherche finalement sur quelles bases théoriques il va conclure et il se réfère au système d'interprétation de Dunlop. Celui-ci a voulu déterminer des « aires de comportement identique ». Il distingue, à cette fin, des « job clusters » ou « faisceaux d'emplois où les variations des salaires sont analogues », et des « wage contours » qui sont des secteurs d'entreprises ayant un comportement salarial comparable. Cependant, il ne suffit pas de procéder à ce découpage de la réalité, il faut indiquer en outre *pourquoi* elle se structure de cette manière et l'approche quantitative ne suffit plus ici, il faut une étude qualitative méthodique et l'on doit aborder le problème des mécanismes des comportements.

Chaque fois que l'on rencontre une question de cet ordre dans une économie insuffisamment armée au point de vue psychologique, on trouve chez les auteurs beaucoup d'hésitations. Le développement des théories est gêné par la cloison étanche qui sépare trop souvent les travaux économiques des travaux psychologiques. Pour atteindre le fond du problème, il faudrait d'abord cerner les groupes de comportement par des sondages et des « interviews » méthodiques, utiliser plusieurs théories de psychologie sociale (notamment celle de la diffusion des informations qui prend à l'heure actuelle un bel essor), établir des diagrammes sociométriques, du type de ceux de Moreno, en somme s'appuyer du côté humain sur les renseignements aussi scientifiques que du côté monétaire.

Notre remarque ne concerne pas le livre de M. P., car l'objet de l'étude que nous analysons était expressément limité. C'est déjà beaucoup que d'avoir fourni des bases sérieuses dans le domaine quantitatif, mais nous prenons occasion de la parution de ce bon ouvrage pour souhaiter que la recherche en matière de salaires arrive enfin plus nettement à l'étape qualitative.

P.-L. Reynaud.

Capitalisme

Berle (A. A.), *Le capital américain et la conscience du roi,* 1 vol. de 147 pages, A. Colin éd., Paris, 1957.

C'est un curieux ouvrage que le libre de B. dont la traduction française par H. Flamant vient de paraître aux éditions A. Colin.

Tout concourrait à éveiller l'intérét en sa faveur : le nom de l'auteur lié à des travaux bien connus sur les sociétés anonymes aux Etats-Unis, une substantielle préface de M. André Siegfried, enfin le titre même de l'ouvrage à la fois suggestif et provoquant, évocateur de cette vieille coutume normande qui permettait aux simples particuliers d'en appeler, contre les princes et les institutions, à la conscience du roi.

A vrai dire, le titre se justifie dans la mesure où il s'agit d'aborder l'étude des sociétés anonymes américaines, depuis longtemps faite sous l'angle économique, comme une étude de science politique. Leur importance dans l'Etat américain est évidente aux yeux des moins avertis et A. B. a voulu montrer, de façon scientifique, qu'elles ont été une cause, sinon la cause majeure, de l'évolution du capitalisme du XXe siècle jusqu'au niveau atteint par lui aujourd'hui.

Mais il entend montrer aussi que la société anonyme, presque contre son gré, s'est vue obligée d'assumer dans une large mesure le rôle de dépositaire de la conscience de la société américaine du XXe siècle.

En effet, les sociétés anonymes ont collectivisé le capital et, comme cela se passe dans la plupart des collectivisations, elles ont concentré le pouvoir dans les mains d'un petit groupe directeur. L'ensemble de ces groupes s'est révélé comme l'instrument principal de la révolution du XXe siècle dans les pays capitalistes.

Mais la grande société anonyme, aux Etats-Unis, ne peut plus faire abstraction de toute préoccupation philosophique ; elle doit tenir compte, non seulement de sa propre volonté d'expansion, mais de l'intérêt général de la nation et des intérêts particuliers des individus. A elle aussi s'impose la loi non écrite qui est la sauvegarde des droits des individus contre le pouvoir absolu que détient le monde des affaires.

C'est pourquoi, tant sur le plan intérieur que sur le plan international, des contrats interviennent entre les sociétés et les Etats, et des coutumes se créent qui établissent des contrepoids à ces pouvoirs et préfigurent une nouvelle société capitaliste.

Ainsi peu à peu, au travers du capitalisme des grandes sociétés, se dégage du brouillard qui nous cache l'histoire de la prochaine génération, les grandes lignes de la future « Cité de Dieu ».

J. LAJUGIE.

Economie clinique

Philipponeau (Michel), *Le problème breton et le programme d'action régionale,* 1 vol. de 180 pages, Collection Etudes et mémoires du Centre d'études économiques, Ed. Colin, Paris, 1957.

La Bretagne est la première province française à avoir été dotée par les pouvoirs publics d'un programme d'action régionale. L'étude de celui-ci, l'analyse de ses mérites et de ses lacunes était donc particulièrement oppor-

tune à l'heure où se poursuit l'élaboration des plans intéressant le reste du territoire qui pourront ainsi s'enrichir des premiers enseignements de cette expérience.

Quel était le problème à résoudre ? Pour M. P., il tient essentiellement à ce que, dans la France de l'Ouest, le maintien d'un taux élevé de natalité, le surpeuplement agricole lié au trop grand nombre de très petites exploitations, l'absence d'activités industrielles importantes déterminent une très forte émigration qui compromet l'avenir démographique et économique de la région. La création de nouvelles industries paraît constituer le remède essentiel et une étude minutieuse des perspectives démographiques, des conditions de niveau de vie et d'emploi le conduit à la conclusion qu'il faudrait créer au minimum 20.000 emplois non agricoles nouveaux pour arrêter à peu près toute émigration apparente, c'est-à-dire pour que la population bretonne représente en 1965 le même pourcentage de la population française qu'en 1954.

Le Comité d'étude et de liaison des intérêts bretons aux travaux duquel l'auteur a étroitement collaboré, s'était donné pour tâche, dès 1952, de doter la région d'un plan de modernisation, d'aménagement et d'équipement susceptible de devenir l'instrument qui permettrait de résoudre ce problème. Ces travaux avaient abouti en 1953 à un document, connu sous le nom de « Rapport Vert », qui donnait un tableau complet et chiffré des investissements qu'il aurait été nécessaire de réaliser pour moderniser tous les secteurs de l'économie.

Sur ces entrefaites, les décrets du 30 juin 1955 permirent l'élaboration d'un programme officiel de développement régional, celui que la Presse allait qualifier pompeusement de Plan breton et qui, grâce aux études déjà réalisées, put être promulgué dès juillet 1956.

Ce programme est-il susceptible de déterminer une nette et rapide amélioration des conditions de l'économie bretonne ?

L'auteur ne le pense pas, car si le programme pose clairement les problèmes et définit les objectifs, les mesures prévues pour les atteindre lui apparaissent très insuffisantes et il se livre à une pertinente critique de l'absence d'engagements chiffrés, des dispositions concernant toutes les activités non industrielles et surtout de celles relatives à l'industrie. Il engage à cet égard une intéressante et courtoise polémique avec notre collègue H. Krier à propos de la délimitation des zones « critiques » qu'il trouve beaucoup trop étroite, alors qu'Henri Krier s'est déclaré hostile à l'émiettement des crédits d'équipement et favorable à leur concentration sur un nombre limité de zones stratégiques où le taux d'efficacité des investissements sera relevé par un effet de masse et par des accroissements induits de l'activité régionale. C'est là un problème familier à tous ceux qui ont eu à connaître, de près ou de loin, de l'élaboration des programmes d'action régionale et le débat n'est pas près d'être clos.

Sur le plan de la théorie économique, certes, et si l'on pouvait n'être guidé par d'autre considération que l'accroissement du revenu régional et national, la réponse ne ferait aucun doute. Mais, l'intéressant ouvrage de M. P. en apporte une preuve nouvelle, les problèmes de développement régional ne relèvent pas de la seule théorie économique. La politique économique, voire la politique tout court, y jouent un rôle prépondérant. On peut le déplorer, on n'a pas le droit de l'oublier car c'est bien l'une des données fondamentales du problème.

J. Lajugie.

Droit

Errera (J.), Symon (E.), Van der Meulen (J.), Vernaeve (L.), *Euratom-Analyse et Commentaires du Traité-Préface* de Guillaumat (P.), in-8°, 1958, 436 p. Bruxelles. Les Editions de la librairie Encyclopédique (Bibliothèque de l'Institut Belge de Science Politique).

Comme son frère jumeau, le Traité de Marché Commun, le Traité d'Euratom est d'un abord difficile, d'autant plus qu'aux difficultés proprement juridiques s'ajoutent les difficultés techniques. Aussi faut-il se féliciter de la collaboration qui s'est instituée entre les quatre rédacteurs de l'ouvrage. M. Errera, spécialiste de la science atomique, M. Symon, Directeur des relations internationales au Centre d'Etudes de l'Energie Nucléaire de Bruxelles, M. Van der Meulen, Directeur Général au Ministère des Affaires Economiques de Belgique, M. Vernaeve, membre du Secrétariat de la Haute Autorité de la C. E. C. A., ont apporté chacun sa compétence à la rédaction de l'ouvrage, outre la qualification particulière qui leur venait de la part par eux prise à la rédaction du Traité au sein de la délégation belge ou du Secrétariat de la Conférence de Bruxelles.

Leur analyse suit le plan même du Traité, d'ailleurs reproduit *in extenso* à la fin de l'ouvrage. Sur tous les points les commentaires sont clairs et pertinents. Les auteurs ont apporté un soin particulier à l'étude des chapitres les plus difficiles du Traité : diffusion des connaissances (chapitre auquel a collaboré un spécialiste de la propriété industrielle, M. J. Lannoy) ; approvisionnement ; régime de propriété. Des « Considérations finales » mettent en lumière le caractère supranational de la Communauté et montrent les rapports de celles-ci avec les autres organisations internationales intéressant l'énergie atomique. Une excellente « note technique » met à la portée des profanes des notions élémentaires relatives à l'énergie atomique. Les tables des matières alphabétiques permettent de retrouver dans le Traité et dans l'ouvrage les dispositions ou les développements recherchés.

Cet ouvrage est d'un excellent niveau scientifique et pratique et mérite les éloges que M. P. Guillaumat qui fut le Président du Groupe Euratom à la Conférence de Bruxelles lui décerne dans sa Préface.

Georges VEDEL.

Jeanneney (Jean-Marcel) et Perrot (Marguerite), *Textes de Droit Economique et Social Français.* 1957, 711 p. Paris Librairie Armand Colin. Collection de la Fondation nationale des Sciences Politiques N° 89.

Les historiens, comme les juristes et les économistes, sont très souvent embarrassés pour retrouver les textes d'époque qui ont sanctionné un état de fait et déterminé une évolution au point de vue politique, économique et social. Grâce à cet ouvrage, une lacune est comblée : désormais chercheurs et étudiants disposent d'un instrument de travail remarquable ; en ce recueil ont été rassemblés plus de 500 textes de lois et décrets et documents caractéristiques (circulaires, sentances arbitrales, lettres au Moniteur), allant de la nuit du 4 août 1789 au Traité de Communauté Economique Européenne.

Les recherches sont facilitées à maints égards. D'une part, les textes

sont classés dans l'ordre chronologique. Chacun d'eux est précédé d'une courte notice, qui indique les circonstances qui l'expliquent et suivi d'une post-face qui renvoie au texte ultérieur du même objet. A cet effet, n'ont d'ailleurs été retenues que les dispositions les plus significatives. D'autre part, pour permettre au lecteur de situer aisément chaque document dans l'histoire politique, économique et sociale française, les cent soixante huit années couvertes ont été divisées en 20 périodes, correspondant à de grandes périodes de l'histoire politique française. Au début de chacune d'elles, une chronologie politique rappelle les dates des principaux événements ; elle mentionne les gouvernements au pouvoir, en indiquant pour chacun d'eux le nom de son chef et ceux des ministres chargés des questions économiques, financières ou sociales.

Un index alphabétique et un index des noms propres autorisent une utilisation rapide de cet ouvrage. Une annexe bibliographique fournit des indications détaillées sur les divers recueils officiels et privés de lois ou décrets, sur les comptes rendus des débats parlementaires et sur les chronologies politiques.

Conçu comme un instrument de travail propre à faciliter les recherches de documents officiels, ce recueil donne en définitive, à qui le parcourera d'un bout à l'autre, un raccourci saisissant de l'histoire économique et sociale de la France.

Gilbert RULLIÈRE.

Lyon-Caen (G.) et Lavigne (P.), *Traité théorique et pratique du Droit du Cinéma français et comparé*. Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence (2 vol.), 1957.

Le Cinéma entre enfin par la grande porte dans l'Université ; en effet, deux de ses membres, les professeurs L.-C. et L. viennent de consacrer un magistral traité au droit du septième art.

Leur ouvrage est une véritable somme de tout ce qui concerne les problèmes du Droit (Droit public, Droit administratif, Droit civil, Droit du travail, Droit commercial, Droit fiscal, Droit international) de l'industrie cinématographique.

Il est évident, ainsi que le rappelle leur préfacier, le professeur H. Desbois, que la notion de Droit d'auteur domine l'ensemble de leur traité. Et le titre consacré au Droit civil du Cinéma en est sans doute la partie la plus originale ; les auteurs ne se contentant pas d'étudier avec précision législation et jurisprudence, mais proposant de nouvelles interprétations et de nouvelles solutions. Cependant la qualité de l'exposé, l'étendue de l'information se révèlent à la lecture de chaque titre de l'ouvrage.

Dans le Droit public du Cinéma, G. L.-C. et P. L. ont su faire le point très objectivement et sans la moindre omission (nous pensons par exemple à l'étude si franche, p. 71 et s., t. I, des censures supplétives de Droit public), à propos d'un problème qui attire généralement plus les pamphlétaires que les hommes de science. Les auteurs auraient pu peut-être insister sur le problème de l'auto-réglementation dans le Cinéma américain, qui fit l'objet, il y a quelques années, de l'excellent « Freedom of the Movies » de Ruth Inglis.

Il faut signaler l'étude très nouvelle du Droit du travail cinématographique et le chapitre traitant du Crédit cinématographique. Le financement des films est bien « ce jeu acrobatique serré » décrit par les auteurs,

qui ont su remarquablement dégager (p. 90, t. II) la valeur du système de la loi sur le fonds de développement. Ils ont souligné à juste titre le fait que les cotisations ne sont pas perçues auprès des mêmes parties bénéficiaires des allocations et qu'il est urgent de réaliser une adéquation entre les assujettis et les ayants droit. Les subventions ne sont pas des prêts, mais de véritables « allocations d'assistance ». On peut du reste philosopher à propos de cette nouvelle Sécurité sociale d'une industrie qui distribue allègrement des dizaines de millions de cachets à des femmes-enfants dépourvues de talent.

Autre étude très complète et originale, celle qui concerne la Fiscalité du Cinéma. G. L.-C. et P. L. nous initient à une législation sans cesse mouvante, et savent parfaitement (p. 287 et s., t. II) mettre en lumière les raisons profondes de sa complexité.

Enfin, à une époque où les coproductions se multiplient, l'exposé consacré au Droit international du Cinéma est particulièrement bienvenu : problème de la nationalité des films, accords internationaux en matière d'échange. Tout au long de leur Traité, les auteurs se sont préoccupés du reste de faire connaître les solutions étrangères aux problèmes de la censure, de l'organisation de l'industrie et des droits d'auteur.

Cet ouvrage est théorique, mais aussi pratique et ce n'est pas l'un des moindres éloges que nous ferons à G. L.-C. et à P. L. en rappelant leur souci d'exemples nombreux, la richesse des études de jurisprudence et surtout la présentation de nombreux documents (contrat d'adaptation cinématographique, contrat entre producteur et réalisateur, conditions de location des films, etc...). Enfin, les index sont très complets.

Cet ouvrage intéressera tous ceux que leur métier met en contact avec le Cinéma : auteurs de films, producteurs, banquiers, techniciens, mais il montrera aussi à certains que l'industrie cinématographique peut faire l'objet d'études que des professeurs d'Université ne dédaignent pas. Dans une préface récente à une thèse sur le Cinéma, le professeur Goetz rappelait que le septième art était resté trop longtemps pour les universitaires une terre inconnue et il ajoutait, malicieusement, qu'il était autre chose qu'un Eldorado ou un trafic de bonneteurs.

H. Mercillon.

TABLE DES MATIÈRES

ANNÉE 1958

1° ARTICLES DE FONDS

Pages

ALLAIS (Maurice). — Fondements théoriques, perspectives et conditions d'un marché commun effectif 58

ANTONELLI (Etienne). — La Sécurité sociale en 1957 970

BARRE (Raymond). — Sur les limites d'une théorie économique de la croissance 379

BOUSQUET (G. H.). — Un centenaire : l'œuvre de H. H. Gosseu (1810-1858) et sa véritable structure 499

BUQUET (Léon). — La situation démographique de la France en 1957 635

CARMOY (Guy de). — L'adaptation de l'économie française au marché commun 153

COLLIARD (Claude-Albert). — Politique et législation fiscales en 1957 . 703

COLMET-DAAGE (Patrice). — Les émissions en 1957 779

COTTA (Alain). — Les taux de change flexibles dans le cadre du marché commun 549

COURTIN (René). — L'échelonnement des mesures de libération et les clauses de sauvegarde 291

FOURASTIÉ (Jean). — Les assurances en 1957 815

FOSSATI (Eraldo). — Considérations sur les tendances actuelles de la science économique 1007

FROMONT (Pierre). — Les problèmes de l'agriculture dans le marché commun 170

FROMONT (Pierre). — La production agricole en 1957 819

GUITTON (Henri). — L'Europe et la théorie économique 324

JOLY (Robert). — La production industrielle et le commerce intérieur en 1957 845

LASSÈGUE (Pierre). — Le mouvement ouvrier et la législation sociale en 1957 952

LEDUC (Gaston). — L'association des pays d'outre-mer au marché commun 198

LEVY-BRUHL (Raymond). — Les salaires en 1957 937

MAILLET (Pierre). — Les comptes de la nation 656

MANES (Pietro). — Des dimensions de quelques grandeurs économiques 524

MARCKEWSZEI (Jean). — La monnaie en économie socialiste 433

MASNATA (Albert). — Structures sociales et croissance économique sous les régimes socialistes-collectivistes 405

MONTEIL (Jacques). — Notes sur une formulation nouvelle de la théorie du surplus du consommateur 1026
NAUDIN (Paul). — Les perspectives de la communauté économique européenne 124
NÉEL (André). — Voir WEILLER (Jean).
NICOLAS (Marcel). — L'évolution des transports en 1957 906
NOIREAU (J.). — Les caisses d'épargne en 1957 772
OHLIN (Bertil). — Problèmes d'harmonisation et de coordination des politiques économiques et sociales 264
PAGE (Roger du). — Le potentiel du marché commun 100
PERROUX (François). — Les formes de la concurrence dans le marché commun 340
PIERARD (André). — La construction de logements en 1957 860
SNOY et d'OPPUERS. — Etapes de l'Europe 43
TESSIER (Jacques). — Les problèmes sociaux dans le marché commun 230
TINBERGEN (Jan). — Les distorsions et leur correction 256
URI (Pierre). — La zone de libre échange 310
VIBERT (Jean). — Les pays d'outre-mer de l'Union française en 1957 677
VIGREUX (Pierre). — La bourse des valeurs en 1957 792
VILLEY (Daniel). — Le marché commun dans l'optique européenne .. 11
VINCENS (Jean). — Demande globale et théorie de l'équilibre 1044
VISINE (François). — Le budget, la trésorerie et la dette publique en 1957 719
WEILLER (Jean) et NÉEL (André). — Echanges extérieurs et politique commerciale en 1957 871

2° NOTES ET MEMORANDA

BAUDIN (Louis). — Vues sur le désordre monétaire de l'Europe 450
COURTIN (René). — Présentations récentes de Marx et du marxisme . 1090
FAUVEL (Luc). — Transports et sous-développement 1100
GARRIGOU-LAGRANGE (André). — L'Economie rurale de Pierre Fromont 453
GUITTON (Henri). — L'économie humaniste d'Etienne Antonelli 1098
PHILIP (André). — Salaires et prix en période d'inflation 1077

3° REVUE DES LIVRES

A. — *OUVRAGES ANALYSÉS*

Allen (G. C.) et **Donnithorne** (Audrey), *Western enterprise in Indonesia and Malaya* (Gaston Leduc), p. 464.
Ashton (L.), *La révolution industrielle* 1760-1830 (Pierre Chevallier), p. 465.
Barkeer (G. R.), *Some Problems of incentives and labour productivity in Soviet industry* (Robert Mossé), p. 474.
Bartoli (Henri), *Science économique et travail* (G. Lajugie), p. 1106.
Bauer (P. T.) et **Yamey** (B. S.), *The Economics of under-developed countries* (Henri Guitton), p. 1107.

Beaujeu-Garnier (G.), *Géographie de la population* (Pierre Fromont), p. 619.
Berle (A. M.), *Le capital américain et la conscience du roi* (Y. Lajugie), p. 1126.
Buckland (W. R.), voir **Kendall.**
Bloch-Lainé (F.) et autres, *La Zone franc* (Gaston Leduc), p. 488.
Buquet (Léon), *L'optimum de population* (Pierre Fromont), p. 467.
Cercler (René), *Le destin économique de l'industrie du papier en France* (Alain Cotta), p. 624.
Chlepner (B. S.), *Cent ans d'histoire sociale en Belgique* (Jean Weiller), p. 615.
Dell Amore (G.), *Il saggio ufficiale di sconto nell'economia delle banche centrali* (Eraldo Fossati), p. 483.
Doar (E. D.), *Essays in the theory of economic growth* (Henri Guitton), p. 457.
Drogat (M.), *Economie rurale et nourriture des hommes* (Pierre Fromont), p. 471.
Dumont (René), *Révolution dans les campagnes chinoises* (Pierre Fromont), p. 623.
Ehrhard (Jean), *Le destin du colonialisme* (Gaston Leduc), p. 1121.
Errera (J.) **Symon** (E.) **Van der Meulen** (J.) **Vernaeve** (L.), *Euratom. Analyse et commentaires du traité préface* (Georges Vedel), p. 1128.
Fainsod (Merle), *Comment l'U. R. S. S. est gouvernée* (Maurice Flamant), p. 496.
Farcey (Henri de), *L'agriculture à la conquête de son marché* (André Garrigou-Lagrange), p. 1118.
Faure (H.), *Les modèles économétriques du marché de l'automobile* (Henri Guitton), p. 605.
Faxen (Karl-Olaf), *Monetary and fiscal policey under uncertainty* (F. Parent), p. 485.
Fohlen (Claude), *Une affaire de famille au XIX*e *siècle. Mequillet-Noblot* (Marcel Malissen), p. 467.
Fossati (Eraldo) *The Theory of general static equilibrium* (Henri Guitton) 1108.
Franck (Louis), *Les prix* (H. Mercillon), p. 1124.
Gabler *Wirhschaftslexikon* (Louis Perridon), p. 607.
Granger (Gilles-Gaston), *Méthodologie économique* (Claude Ponsard), p. 495.
Greenhut (Melvin), *Plant location in theory and in practice* (Claude Ponsard), p. 458.
Hirsch (W. L.), *Introduction to modern Statistics* (Henri Guitton), p. 621.
Hoffher (René), *Coopération économique franco-africaine* (Gaston Leduc), p. 1122.
Hugh-Jones (E. M.), *Automation in theory and practice* (Robert Mossé), p. 476.
Huvold (Albert), *The industrial Development of Switzerland* (Jean Valarché), p. 617.
Jeanneney (Jean-Marcel) et **Perrot** (Marguerite), *Textes de droit économique et social français* (Gilbert Rullière), p. 1128.
Kendall (M. G.) et **Buckland** (U. R.), *A. Dictionnary of statistical terms* (Henri Guitton), p. 621.
Koopmans (T. G.), *Three Essays on the state of economic science* (Henri Guitton), p. 607.
Kuh (E.). Voir Meyer (G. R.).
Labasse (Jean), *Le commerce de la soie à Lyon sous Napoléon et la crise de* 1811 (François Trevoux), p. 618.
Labini (P. S.), *Oligopolio e progresso tecnico* (Henri Guitton), p. 460.
Lachmann (L. M.), *Capital and its structure* (Paul Chamley), p. 486.
Ladermann (John), *Probleme des auswartigen Reaauschverhaltnisses* (Gael Fain), p. 626.
Laurat (Lucien), *Problèmes actuels du socialisme* (Robert Mossé), p. 479.
Lauré (Maurice), *Au secours de la T. V. A.* (François Visine), p. 494.
Lavigne (P.), Voir Lyon-Caen.
Leibenstein, *Economic backwardness and economic growth* (André Philip), p. 608.
Little (I. M. D.), *A Critique of welfare economics* (G. H. Bousquet), p. 1109.
Lloyd (E. M. H.), *Food and inflation in the middle cast.* 1940-45 (Gaston Leduc), p. 488.
Lyon-Caen (G.) et **Lavigne** (P.), *Traité théorique et pratique du droit du cinéma français et comparé* (H. Mercillon), p. 1129.
Manfredini. Gasparetto (Maria-Luisa) *Sicurezza sociale e contributi agricoli unificate* (Etienne Antonelli), p. 493.

Marchal (André), *Metodologia de la cencia economica. Il conflicto tradicional entre los metodos y su renovacion*, p. 1111.

Mason (Edward), *Economic Concentration and the monopoly problem* (Gaston Leduc), p. 1111.

Meyer (J. R.) et **Kuh** (E.), *The investment decision, an empirical study* (Henri Guitton), p. 492.

Moreau-Néret (Olivier), *Les Valeurs françaises* (René Courtin), p. 633.

Morice (Janine), *La demande d'automobiles en France* (R. Badouin), p. 462.

Nations-Unies. *Causes et conséquences de l'évolution démographique* (Alfred Sauvy), p. 469.

Parker (W.) Voir **Pounds.**

Parodi (Maurice), *Essai sur la structure des salaires ouvriers dans l'industrie de la région marseillaise* (P. L. Reynaud), p. 1127.

Paves voir **Simon.**

Perrot (Marguerite) voir **Jeanneney.**

Phliponneau (Michel), *Le problème breton et le programme d'action régionale* (J. Lajugie), p. 1126.

Ponsard (Claude), *Economie et espace* (René Courtin), p. 610.

Pounds (N. J.) et **Parker** (W. N.), *Coal and steel in Western Europe* (J. Lajugie), p. 1117.

Reynaud (P. L.), *Du caractère relatif des statistiques des prix* (Henri Guitton), p. 1125.

Rideau (E.), *Essai et problèmes d'une région française. Houillères et sidérurgie de Moselle* (Claude Ponsard), p. 470.

Rittershausen, *Bankpolitihe Eine Untersuchung des Grenzgeliets zwischen, Kredittheorie, Preistheorie, und Wirtschafspolitik* (P. Chamley), p. 489.

Robbins (Lionel), *Robert Torrens and the evolution of classic economics* (François Trevoux), p. 1116.

Rullière (Gilbert), *Localisations et rythmes de l'activité agricole, essai d'analyse économique de la notion de structure agricole* (Pierre Fromont), p. 472.

Sailly (Jean de), *La Zone Sterling* (Gaston Leduc), p. 629.

Saint-Germès (Jean), *Economie algérienne* (Pierre Fromont), p. 471.

Salvatore (Umberto), *Aspetti economico-tecnici della produttivita dell impresa* (Maurice Flamant), p. 625.

Samuelson (Paul), *L'Economique*, (Henri Guitton), p. 605.

Savignat (Alain), *Automation, positions et propositions* (René Passet), p. 478.

Shahib Khan (Mohammed), *Schumpeter's Theory of capitalist developement* (G. H. Bousquet), p. 443.

Simon (Ph) et **Paves** (L.), *Le Crédit à moyen terme* (Henry Germain-Martin), p. 480.

Société royale d'Économie politique de Belgique (Robert Goetz-Girey), p. 493.

Soule (George), et **Carosso** (V. P.), *American economic History* (François Trevoux), p. 1118.

Symon voir **Errera**

Theil (H.), *Linear Aggregation of economic relations* (Pierre Maillet), p. 1113.

Toulemon (André), *Histoire des doctrines de la population* (Pierre Fromont), p. 614.

Van der Meulen voir **Errera Vernaeve** voir **Errera.**

Widmer (Robert), *Die Entwicklung der franzosischen Handelsbankwe sens noch dem Zweiten Weltkrieg* (Gael Fain), p. 630.

Winston (Ambroise Paré), *Judicial Economics* (François Trevoux), p. 1120.

Wronskei (Henri), *Rémunération et niveau de vie dans les kolkhoz* (Eugène Zaleskei), p. 473.

Varii auctores. *Cahiers d'Histoire des Prix* (Henri Guitton), p. 467.

Varii auctores. *Cahiers du séminaire d'économétrie* (G. Faiveley), p. 612.

Varii auctores, *Enzyklopädisches lexikon für das Geld, Banke und Borsennesen* (Louis Perridon), p. 631.

Varii auctores, *International economic Papers* (Henri Guitton), p. 613.

Varii auctores, *I. Problemi dello sviluppo economico* (Gaston Leduc), p. 1115.

Varii auctores, *The Growth rate of the Yapanese economy* (André Philip), p. 618.

B. — *AUTEURS DES COMPTES RENDUS*

Antonelli (Etienne), 493.
Badouin (R.), 462.
Bousquet (G. H.), 443, 1109.
Chamley (Paul), 486, 489.
Chevallier (Pierre), 465.
Cotta (Alain), 624.
Courtin (René), 610, 633.
Fain (Gael), 626, 630.
Faiveley (G.), 612.
Flamant (Maurice), 496, 625.
Fossati (Eraldo), 483.
Fromont (Pierre), 467, 471, 472, 614, 619, 623.
Garrigou-Lagrange (André), 1118.
Germain-Martin (Henry), 480.
Goetz-Girey (Robert), 493.
Guitton (Henri), 457, 460, 467, 492, 605, 607, 612, 613, 621, 622, 1108, 1125.
Lajugie (J.) 1106, 117, 1126.
Leduc (Gaston), 464, 488, 629, 1111, 1115, 1121, 1122,
Maillet (Pierre), 1113.
Malissen (Marcel), 467.
Mercillon (H.), 1124, 1129.
Mossé (Robert), 474, 476, 479.
Parent (J.), 485.
Passet (René), 418.
Perridon (Louis), 607, 631.
Philip (André), 608, 618.
Ponsard (Claude), 458, 470, 495.
Reynaud (P. L.), 1127.
Rullière (Gilbert), 1128.
Sauvy (Alfred), 469.
Trevoux (François), 618, 1116, 1118, 1120.
Valarché (Jean), 617.
Vedel (Georges), 1128.
Visine (François), 494.
Weiller (Jean), 615.
Zaleski (Eugène), 473.

Le Gérant : Patrice Vergé.

Dépôt légal effectué en 1958 (4e trimestre).

4056. — Imprimerie JOUVE, 15, rue Racine, Paris. — 12-1958


BOUND BY